



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN MANTENIMIENTO Y
REPARACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN EL CANTÓN
COTACACHI”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

Autora: Jenny Patricia Pijuango Sánchez

Tutor: Ing. Guillermo Brucil

Ibarra, Enero, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como objetivo principal la creación de una empresa de prestadora de servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el cantón Cotacachi, se encuentra estructurado en primer lugar del diagnóstico situacional, en el cual se estableció que si existe la necesidad de contar con servicios especializados: en electricidad, plomería, pintura de interiores y exteriores y cambio de pisos de cerámica. Las bases teóricas ayudaron a justificar teóricamente la presente investigación. En el estudio de mercado se analiza los niveles y condiciones en que se encuentra el servicio, analizando las principales variables intervinientes tales como la oferta, demanda, precio, plaza, así como la competencia existente en el mercado y las políticas de venta, utilizando especialmente la información primaria, a través de la aplicación de técnicas con sus respectivos instrumentos como fueron la encuesta dirigida a los propietarios de bienes inmuebles que ejercen actividad económica en el cantón; y entrevistas a la competencia, en este caso a los trabajadores informales que se encontraron en el parque del sector.

Luego de verificar que el proyecto tiene la aceptación respectiva, se procedió a realizar la macro localización y micro localización, ubicando a la oficina de la empresa en un sector céntrico del cantón y de fácil acceso para los clientes. La cual está compuesta por una persona natural, las áreas de la empresa están estructuradas de forma vertical y se detalla las funciones de cada uno de los administrativos y trabajadores. De igual forma se realizó el estudio y evaluación financiera, determinándose su rentabilidad y recuperación de la inversión en el cuarto año. Finalmente se efectuó un análisis de los impactos del aspecto educativo, social, económico y ambiental obteniéndose como resultado general la calificación de Medio Positivo, que quiere decir que el proyecto es sustentable y Aceptable.

SUMARY

The present study has as main objective the creation of a company of prestadora of services in maintenance and repair of goods properties in the canton Cotacachi, it is structured in the first place of the situational diagnosis, in which settled down that if the necessity exists of having specialized services: in electricity, plumbing, painting of interiors and external and change of ceramic floors. The theoretical bases helped to justify the present investigation theoretically. In the market study it is analyzed the levels and conditions in that he/she is the service, analyzing the main variable such interveners as the offer, it demands, price, square, as well as the existent competition in the market and the sale politicians, using the primary information especially, through the application of technical with their respective instruments like they were the survey directed to the proprietors of goods properties that exercise economic activity in the canton; and you interview to the competition, in this case to the informal workers that were in the park of the sector.

After verifying that the project has the respective acceptance, you proceeded to carry out the macro localization and micro localization, locating to the office of the company in a central sector of the canton and of easy access for the clients. Which is composed by a natural person, the areas of the company are structured in a vertical way and it is detailed the functions of each one of the office workers and workers. Of equal he/she is formed he/she carried out the study and financial evaluation, being determined their profitability and recovery of the investment in the fourth year. Finally an analysis of the impacts of the educational, social, economic and environmental aspect was made being obtained as a result general the qualification of Half Positive that means that the project is sustainable and Acceptable.

AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de mi autoría, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

Jenny Patricia Pijuango Sánchez

C.I: 1002741567

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN EL CANTÓN COTACACHI”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los.....días del mes de octubre del 2012.

Ing. Guillermo Brucil

C.I.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE
GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL
NORTE

Yo, Jenny Patricia Pijuango Sánchez, con cédula de ciudadanía número 1002741567, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN EL CANTÓN COTACACHI”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de ingeniera en contabilidad y auditoría, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(firma):

Nombre: Jenny Patricia Pijuango Sánchez

Cédula: 1002741567

Ibarra, a los _____ días del mes de _____ del 2013

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO		
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002741567	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Jenny Patricia Pijuango Sánchez	
DIRECCIÓN:	Cotacachi	
EMAIL:	jennyss074@yahoo.com	
TELÉFONO FIJO:	TELÉFONO MÓVIL:	085027016

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN EL CANTÓN COTACACHI”
AUTOR (ES):	Jenny Patricia Pijuango Sánchez
FECHA:	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Guillermo Brucil

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jenny Patricia Pijuango Sánchez, con cédula de ciudadanía número. 1002741567 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los días del mes de de 2013

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

(Firma)

Jenny Patricia Pijuango Sánchez

Nombre: Ing. Betty Chávez

C.C.: 1002741567

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A Dios y a las personas más importantes de mi existir, que con tanto sacrificio han logrado darme la educación, cultivar en mí, valores espirituales y morales como son mis padres, Rafael Pijuango y Delia Sánchez, quienes fueron la fuerza y el estímulo más grande que la vida me dio, a mis hermanas Nancy, Claudia, Maite y mi hermano Inti por estar junto a mí en forma incondicional en el cumplimiento de mi meta.

Jenny Pijuango Sánchez

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte por haberme abierto las puertas de este prestigioso templo de saber.

Y de forma general a todas las personas que contribuyeron en mi formación y en el desarrollo de la tesis, de manera especial y sincera al Ing. Guillermo Brucil por su aporte y participación activa en el desarrollo de esta tesis. Destacando su disponibilidad y paciencia que contribuyó a que un sueño se haga realidad.

Jenny Pijuango Sánchez

PRESENTACIÓN

En el presente trabajo se ha desarrollado un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Prestadora de Servicios en Mantenimiento y Reparación de bienes Inmuebles en el Cantón Cotacachi, el mismo que consta de seis capítulos que resumen a continuación:

En el primer capítulo, se plantea el estudio diagnóstico situacional, análisis que permitió tener un conocimiento de la forma cómo se realizó la investigación de campo utilizando población y muestra para identificar aliados, oponentes, oportunidades u riesgos y concluir con el problema diagnóstico principal.

En el segundo capítulo, se exponen las bases teóricas y científicas que permitirán conocer conceptos básicos de temas referentes al proyecto en donde también se realizará citas bibliografías como fuente de información y análisis de las mismas.

El tercer capítulo es el estudio de mercado donde se utilizó la encuesta, la observación y se hizo investigación de campo de lo cual se concluye que en la localidad existe un mercado insatisfecho y que el medio es óptimo para la implementación del proyecto debido a la buena acogida de este servicio.

En el cuarto capítulo se realiza el estudio técnico organizacional del proyecto, en el cual se establece la correcta ubicación de la empresa, la distribución de las diferentes áreas y servicios que ofrecerá la empresa, procesos de generación del producto y servicio, además del requerimiento de activos, de personal y de materias primas necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa. También efectuó la organización de la

empresa instaurando la misión, visión, políticas objetivos y valores institucionales con los que la microempresa trabajará con el objetivo de alcanzar la excelencia.

El quinto capítulo, hace referencia a la inversión total requerida determinando los costos de oportunidad, la necesidad de capital, tabla de amortización, depreciación, proyección de ventas, costos y gastos, balance de situación inicial, flujo de caja, evaluaciones financieras como el VAN y la TIR, periodo de recuperación, beneficio /costo, punto de equilibrio y razones financieras.

En el sexto capítulo se exterioriza la propuesta estratégica en donde se identifica el aspecto legal, la razón social, visión, misión, valores corporativos, organigrama estructural y funcional de la empresa.

Finalmente se analiza los principales impactos que tiene la implantación de la empresa de servicios en el medio seleccionado.

Se concluye la exposición del trabajo de grado con las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada, destacándose que el documento reúne, las normas técnicas y metodológicas de cómo se implementarán las políticas y estrategias que en él se diseña.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
AUTORÍA	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO.....	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xiv
ÍNDICE DE CUADROS	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiv
ÍNDICE DE TABLAS	xxv
INTRODUCCIÓN	xxvii
ANTECEDENTES	xxvii
OBJETIVOS	xxxii
OBJETIVO GENERAL	xxxii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxxii
JUSTIFICACIÓN	xxxiii
CAPÍTULO I	35
Diagnóstico Situacional	35
Antecedentes	35

Objetivos Diagnósticos	36
Objetivo General	36
Objetivos Específicos.....	36
Variables Diagnósticas	36
Indicadores	36
Matriz de Relación Diagnóstica.....	37
Mecánica Operativa	39
Identificación de la Población.....	39
Cálculo de la Muestra	39
Evaluación de la Información	41
Tabulación y Análisis de las Encuestas Dirigidas a los Propietarios PYMES del Cantón Cotacachi.	41
Construcción de la Matriz AOOR	54
Entrevistas Aplicadas.....	55
Análisis de las Entrevistas Dirigidas a Personas Particulares que ofertan los Servicios de Mantenimiento y Reparación de Bienes Inmuebles.	55
Identificación del Problema.....	56
CAPÍTULO II	59
MARCO TEÓRICO	59
La Empresa.....	59
Clasificación de la Empresa.....	60
Por el Sector	60
Por su Tamaño	61
Por su Constitución Jurídica	61

Mercado de Servicios	62
Servicios de Mantenimiento y Reparación	62
Bienes Inmuebles.....	62
Servicio de Electricista	64
Estudio de Factibilidad	65
Estudio de Mercado	65
Mercado	66
Mercado Meta	66
Segmentación de Mercado.....	66
Marketing Mix.....	67
Precio.....	67
Producto... ..	68
Plaza.....	69
Canales de Distribución	69
Promoción	70
Fuerzas de Mercado	70
Oferta.....	70
Demanda.....	71
Estudio Técnico.....	72
Localización del Proyecto.....	72
Tamaño del proyecto.....	74
Estudio Financiero.....	74
Evaluación Económica	82
CAPÍTULO III	85

Estudio de Mercado	85
Introducción	85
Objetivos del Estudio de Mercado	85
Servicio	86
3Segmento de Mercado.....	86
Segmento de Mercado Población Total	86
Análisis de las Encuestas Aplicadas.....	87
Análisis de la Demanda Actual	91
Proyección de la Demanda	92
Análisis de la Oferta.....	93
Determinación del Precio	96
Publicidad	97
Conclusiones	97
CAPÍTULO IV.....	99
Estudio Técnico	99
Tamaño del Proyecto.....	99
Mercado.....	99
Disponibilidad de Recursos Financieros	99
Disponibilidad de Mano de Obra.....	99
Localización del Proyecto	100
Mapa de la Macro Localización.....	100
Ubicación de la Empresa	100
Planos de la Micro localización	101
Ingeniería del Proyecto	102

Procesos.....	102
Flujograma del Área de Servicios de la Empresa.....	102
Tecnología.....	103
Muebles y Enseres.....	103
Equipos de Computación	103
Presupuesto Técnico.....	103
Inversión Fija.....	103
Muebles y Equipo de Oficina.....	103
Equipo de Computación	104
Resumen de la Inversión Fija.....	106
Inversión Diferida	106
Capital de Trabajo	107
Inversión Total del Proyecto	107
Financiamiento	108
Talento Humano.....	108
CAPÍTULO V	111
Evaluación Económica y Financiera del Proyecto.....	111
Determinación de Ingresos Proyectados.....	111
Determinación de Egresos Proyectados	112
Mano de Obra	112
Gastos Administrativos.....	112
Sueldo Personal Administrativo.....	112
Suministros y Materiales de Oficina	113
Gasto Arriendo	113

Gastos Generales de Administración.....	114
Gastos de Operación o Ventas	114
Sueldo Personal de Ventas	114
Gasto Materiales de Operación	115
Movilización y Transporte	116
Depreciación de Activos	117
Resumen de los Egresos Proyectados	118
Estado de Situación Financiera	118
Estado de Resultados	119
Flujo de Caja.....	121
Evaluación Financiera.....	122
Costo de Oportunidad	122
Valor Actual Neto	122
Tasa Interna de Retorno	123
Relación Beneficio Costo	124
Relación Ingresos Egresos	125
Punto de Equilibrio	126
Periodo de Recuperación de la Inversión	127
CAPITULO VI.....	129
Propuesta Estratégica.....	129
La Empresa.....	129
Aspecto Legal de la Empresa	129
Inscripción en el RUC	129
Requisitos	129

Patente Municipal.....	130
Logotipo de la Empresa	130
Organización de la Empresa	131
Misión... ..	131
Visión... ..	131
Valores Corporativos.....	132
Organización Estructural	132
Organigrama Estructural	132
Orgánico Funcional	132
Gerente.....	132
Contador.....	133
Trabajadores	134
CAPÍTULO VII.....	137
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	137
Impacto Educativo	138
Social.....	139
Fuentes de Trabajo	139
Económico.....	140
Rentabilidad del Proyecto.....	140
Ingresos Empresa	140
Impacto Ambiental.....	141
Impacto General del Proyecto	142
CONCLUSIONES.....	143
Bibliografía	145

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Población de Cotacachi por Grupos de Edades.....	xxx
Cuadro 2 Género de los Encuestados	41
Cuadro 3 Edad de los Microempresarios	42
Gráfico 2 Cuadro 4 Edad de los Microempresarios	42
Cuadro 5 Nivel de Instrucción de los Microempresarios	43
Cuadro 6 Tipo de Negocio	44
Cuadro 7 Condición del Inmueble.....	45
Cuadro 8 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble	46
Cuadro 9 Tipo de Mantenimiento.....	47
Cuadro 10 Facilidad de Contar con el Servicio	48
Cuadro 11 Persona que Presta el Servicio	49
Cuadro 12 Garantía del Servicio.....	50
Cuadro 13 El Servicio Cumple con sus Requerimientos.....	51
Cuadro 14 Existe una Microempresa que Preste Servicios de Mantenimiento y Reparación de Inmuebles.....	52
Cuadro 15 Importancia de la Creación de una Empresa Prestadora de Servicios para Bienes Inmuebles.....	53
Cuadro 16 Microempresas del Cantón Cotacachi.....	86
Cuadro 17 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble	87
Cuadro 18 Tipo de Mantenimiento.....	88
Cuadro 19 Frecuencia de Contratación del Servicio	89
Cuadro 20 Servicio que más Necesita.....	90
Cuadro 21 Costo del Servicio	91
Cuadro 22 Demanda del Servicio	92
Cuadro 23 Proyección de la Demanda con el 3.6% de Crecimiento.....	92
Cuadro 24 Frecuencia de Uso del Servicio.....	93
Cuadro 25 Oferta Actual del Servicio	94
Cuadro 26Proyección de la Oferta Actual	94

Cuadro 27 Demanda Insatisfecha	95
Cuadro 28 Demanda Proyectada del Proyecto	95
Cuadro 29 Precio Actual del Servicio	96
Cuadro 30 Proyección del Precio del Servicio con una tasa de Crecimiento del 5.41%	96
Cuadro 31 Muebles y Equipo de Oficina	104
Cuadro 32 Equipos de Computación.....	104
Cuadro 33 Equipo de Trabajo Electricista	104
Cuadro 34 Equipo de Trabajo Plomería	105
Cuadro 35 Equipo de Trabajo Albañilería	106
Cuadro 36 Resumen de Inversión Fija	106
Cuadro 37 Inversión Diferida.....	106
Cuadro 38 Capital de Trabajo	107
Cuadro 39 Inversión Total del Proyecto	107
Cuadro 40 Financiamiento	108
Cuadro 41 Talento Humano	109
Cuadro 42 Determinación de Ingresos Proyectados	111
Cuadro 43 Proyección del Salario Básico Unificado	112
Cuadro 44 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Administrativo	112
Cuadro 45 Suministro y Materiales de Oficina	113
Cuadro 46 Gasto Arriendo	113
Cuadro 47 Gastos Generales de Administración	114
Cuadro 48 Gasto Mantenimiento Equipos de Computación.....	114
Cuadro 49 Proyección del Salario Básico Unificado	114
Cuadro 50 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Ventas u Operativo.....	115
Cuadro 51 Gasto Publicidad.....	115
Cuadro 52 Gasto Materiales de Operación	115
Cuadro 53 Movilización	116

Cuadro 54 Amortización de Préstamo	116
Cuadro 55 Depreciación de Activos	117
Cuadro 56 Resumen de Egresos Proyectados	118
Cuadro 57 Balance General.....	118
Cuadro 58 Flujo de Caja	121
Cuadro 59 Costo de Oportunidad	122
Cuadro 60 Valor Actual Neto	122
Cuadro 61 Tasa Interna de Retorno	123
Cuadro 62 Relación Beneficio Costo	124
Cuadro 63 Relación Ingresos Egresos	125
Cuadro 64 Punto de Equilibrio	126
Cuadro 65 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	127
Cuadro 66 Impacto Educativo.....	139
Cuadro 67 Impacto Social.....	139
Cuadro 68 Impacto Económico.....	141
Cuadro 69 Impacto General.....	142

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Género de los Encuestados.....	41
Gráfico 2 Cuadro 4 Edad de los Microempresarios.....	42
Gráfico 3 Nivel de Instrucción de los Microempresarios.....	43
Gráfico 4 Tipo de Negocio.....	44
Gráfico 5 Condición del Inmueble	45
Gráfico 6 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble.....	46
Gráfico 7 Tipo de Mantenimiento	47
Gráfico 8 Facilidad de Contar con el Servicio.....	48
Gráfico 9 Persona que Presta el Servicio.....	49
Gráfico 10 Garantía del Servicio	50
Gráfico 11 El Servicio Cumple con sus Requerimientos	51
Gráfico 12 Existe una Microempresa que Preste Servicios de Mantenimiento y Reparación de Inmuebles	52
Gráfico 13 Importancia de la Creación de una Empresa Prestadora de Servicios para Bienes Inmuebles	53
Gráfico 14 Logotipo de la Empresa	131
Gráfico 15 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble.....	87
Gráfico 16 Tipo de Mantenimiento	88
Gráfico 17 Frecuencia de Contratación del Servicio	89
Gráfico 18 Servicio que más Necesita	90
Gráfico 19 Diagrama de Flujo de Ventas del Servicio	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Determinación de Ingresos Proyectados	111
Tabla 2 Proyección del Salario Básico Unificado.....	112
Tabla 3 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Administrativo	112
Tabla 4 Suministro y Materiales de Oficina.....	113
Tabla 5 Gasto Arriendo.....	113
Tabla 6 Gastos Generales de Administración.....	114
Tabla 7 Gasto Mantenimiento Equipos de Computación	114
Tabla 8 Proyección del Salario Básico Unificado.....	114
Tabla 9 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Ventas u Operativo	115
Tabla 10 Gasto Publicidad	115
Tabla 11 Gasto Materiales de Operación	115
Tabla 12 Movilización	116
Tabla 13 Transporte.....	116
Tabla 14 Amortización de Préstamo	116
Tabla 15 Depreciación de Activos.....	117
Tabla 16 Resumen de Egresos Proyectados.....	118
Tabla 17 Balance General	118
Tabla 18 Estado de Resultados	119
Tabla 19 Flujo de Caja.....	121
Tabla 20 Costo de Oportunidad	122
Tabla 21 Valor Actual Neto	122
Tabla 22 Tasa Interna de Retorno	123
Tabla 23 Relación Beneficio Costo	124
Tabla 24 Relación Ingresos Egresos	125
Tabla 25 Punto de Equilibrio	126
Tabla 26 Período de Recuperación de la Inversión	127

ABREVIATURAS

LRTI: Ley de Régimen Tributario Interno

NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera

SRI: Servicio de Rentas Internas

TIR: Tasa Interna de Retorno

VAN: Valor Actual Neto

INTRODUCCIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS EN MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN EL CANTÓN COTACACHI

ANTECEDENTES

La provincia de Imbabura tiene 4.559,3 kilómetros cuadrados de superficie, misma que se halla conformada por los cantones: Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Otavalo, Pimampiro y San Miguel de Urcuquí. 12 parroquias urbanas y 36 parroquias rurales, con una población de 329.775 habitantes, 193.956 urbanos y 135.819 rurales.

El cantón Santa Ana de Cotacachi está ubicado entre Otavalo e Ibarra en la provincia de Imbabura al norte de Quito, capital del Ecuador, en la provincia de Imbabura, es el cantón más extenso de los seis que conforman la Provincia de Imbabura con una superficie de 1.809 km² aproximadamente.

Limita al norte con el Cantón Urcuquí; al sur con el Cantón Otavalo y la Provincia de Pichincha, al este con el Cantón Antonio Ante y al oeste con la Provincia de Esmeraldas. En el territorio sub tropical de Cotacachi, al sureste del Cantón, en la convergencia de las Provincias de Esmeraldas e Imbabura, existe una zona no limitada denominada Recinto “Las Golondrinas”.

Las actividades económicas con mayor importancia en el cantón son: Producción Agropecuaria, Manufacturera y Artesanal, Turística Hotelera y Comercial. Tomando como dato importante en los últimos años la

producción agroindustrial de flores, frutas y espárragos destinados a la explotación, los mismos que no son productos tradicionales.

Previo a la actividad económica a la que se dedica en el cantón, surge la necesidad de enfocarse a la actividad Turística Hotelera y Comercial, como un sector que carece de servicios en mantenimiento y reparación de su bien inmueble tanto en pintura, electricidad, plomería y albañilería, a su vez contribuya a mejorar sus expectativas de tiempo y calidad deseada.

En la página web. www.wikipedia.org, señala lo siguiente: “Cotacachi es el cantón más extenso de la provincia de Imbabura, ubicado a las faldas del volcán que lleva su mismo nombre. La ciudad fue fundada en la época colonial por Fray Pedro de la Peña, en 1824 fue elevado a la categoría de Cantón por Simón Bolívar. Es la capital musical del norte del Ecuador, cuenta con un Instituto que prepara docentes en educación musical, entre las habilidades destacadas de la gente de este cantón cuentan la artesanía (especialmente de la producción en cuero), gastronomía el comercio” (p.1).

Historia de Cotacachi

La meseta donde actualmente se asienta la población de Cotacachi le conocieron los nativos descendientes o colaterales del “hombre de Paltacalo”, hace 4000 años. Inmediatamente vinieron a Cotacachi los Imbayas y Esmeraldeños, quizá hace unos 2500 años. Más tarde, hace unos 2000 años, ocuparon los Pastos; los Quitos desde los 1500 años; los Caras hace 1000 años; y los Incas y españoles hace más de 500 años.

Cotacachi comenzó a tener valor como pueblo con los Quitos. Ellos bautizaron al volcán con el nombre de Coto-ashi. Los Caras le nombraron

Cotacachis a todos las tribus y pueblos que antes se habían establecido en los contornos como los Cumbas, Asamas, Morochos, Punges, Anrabíes, Ashambuelas, Colimbuelas, Quitugos, y Quitumbas. Los incas que hablaban el idioma Kichwa transformaron la palabra Cotashi en Cotacachi, nombre con el que se le conoce hasta hoy. Desde tiempos remotos Otavalo y Cotacachi fueron poblaciones laboriosas en la textilería, alfarería, orfebrería, platería, talabartería, alpargatería, sombrerería, sastrería, peletería, zapatería y jamás dejaron de hacer música.

Cantonización de Cotacachi

A treinta y un días de la Batalla de Pichincha, se incorporó Quito a la Gran Colombia. Entonces aparece Cotacachi como Cantón que formó parte de la provincia de Imbabura, junto con Ibarra, Otavalo y Cayambe. En 1924, con la finalidad de incorporar a Guayaquil a la Gran Colombia, Simón Bolívar dictó la ley de división territorial y por primera vez se menciona el nombre de Ecuador como departamento de la Gran Colombia.

El artículo II de la ley establece: “El departamento del Ecuador comprende las provincias: 1. de Pichincha, su capital Quito; 2. Imbabura, su capital Ibarra; 3. Chimborazo, su capital Riobamba. Los cantones de la provincia de Imbabura son: Ibarra; 2. Otavalo, 3. Cotacachi; 4 Cayambe.

En los archivos municipales de Otavalo, se encuentran los nombres de los concejeros parroquiales de la villa de Cotacachi ante el cantón Otavalo, hasta el año de la cantonización.

Por fin el Gobierno de Gabriel García Moreno, decretó la cantonización efectiva el 6 de julio de 1861 con las parroquias de Cotacachi, Imantag e Intag.

Inauguración

El seis de julio de 1861 se inauguró el Cantón Cotacachi con el primer Jefe Político posesionado por la Gobernación de la Provincia, Sr. Julián Andrade. Y como máxima autoridad declaró en posesión a Modesto Peñaherrera, Carlos Cevallos, Vidal Saldaña, Rafael Reyes, José Peñaherrera, Julián Andrade González. Alcaldes el Dr. Telésforo Peñaherrera y Rafael Albuja. Procurador Síndico: Sr. Segundo Proaño. Desde entonces Cotacachi comenzó su historia con una nueva etapa política y civil.

Cuadro 1 Población de Cotacachi por Grupos de Edades

Población del Cantón Cotacachi por: Grandes grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
Población del Cantón Cotacachi por: De 0 a 14 años	7256	7116	14372
Población del Cantón Cotacachi por: De 15 a 64 años	11121	10997	22118
Población del Cantón Cotacachi por: De 65 años y más	1713	1833	3546
Población del Cantón Cotacachi por: Total	20090	19946	40036

Fuente:(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

Servicio de Mantenimiento y Reparación de Bienes Inmuebles

La prestación de este servicio nace con la necesidad de dar una solución integral para todos aquellos que valoran tener su casa, y a quienes

esperan un servicio que cubra sus expectativas en tiempo y calidad deseadas.

El servicio se orientara y suministrara en forma efectiva, con calidad y confianza soluciones para su casa, de forma ocasional o permanente

Sera una empresa orientada a brindar soluciones en tiempo y calidad para el mantenimiento y mejora de su hogar y actividad económica que desarrolla. Se ocupara de dar respuestas efectivas a las necesidades puntuales o permanentes que requiera su casa.

Su inmueble puede requerir una solución en:

- Pintura
- Electricidad
- Plomería
- Albañilería

Ante la posibilidad de crear una empresa prestadora del servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, es posible de identificar a los beneficiarios directos como: empleados, el dueño de la casa o negocio, el propietario de la empresa, indirectos como los turistas, dueños de ferreterías etc.

Siendo una de las primeras empresas que brinde este tipo de servicio en el cantón, el cual contribuirá al desarrollo de la localidad.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el Cantón Cotacachi.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional del Cantón Cotacachi.
- Estructurar las bases teóricas científicas a través de un Marco teórico mediante una investigación documental que sirva como referente conceptual técnico del documento.
- Realizar el estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha.
- Diseñar la estructura Técnico Organizacional del proyecto de la “creación de una empresa prestadora de servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el Cantón Cotacachi”.
- Realizar el estudio económico financiero que permita determinar la rentabilidad del proyecto.
- Analizar los principales impactos que generará el proyecto.

JUSTIFICACIÓN

Cuando se crea una empresa nueva siempre hay que ajustar los planes a la realidad del mercado. No siempre es posible conocer con antelación cuál será la actividad que estará realizando al cabo de un tiempo, debido a la falta de fuentes de trabajo es necesario emprender en nuevos negocios que generen plazas de empleo y aportar a la economía de nuestro país.

Una nueva empresa habitualmente no tiene ninguna imagen establecida con la que presentará ante sus clientes. Es necesario establecer estrategias de venta y publicidad para ganar en el mercado.

El momento idóneo para crear la nueva imagen es durante el proceso de creación de la empresa, antes de que salga a buscar clientes, pero cuando ya se ha definido la estrategia. No hace falta que sea perfecta, se puede mejorar más tarde; pero sí debe ser profesional y adecuada a la empresa.

El propósito del presente proyecto es crear una empresa dedicada al mantenimiento y reparación de bienes inmuebles para satisfacer las necesidades de los microempresarios del Cantón Cotacachi, ofreciendo servicios de calidad y tratando de optimizar todos los recursos disponibles.

Con la implantación de este proyecto se generara nuevas fuentes de empleo para técnicos en electricidad, pintores de paredes, personal dedicado a colocar cerámica y plomeros; este personal no necesariamente debe ser profesional pero si debe tener mucho conocimiento en el área de trabajo a diferencia del electricista. Además de

brindar fuentes de trabajo personal profesional en las áreas de administración y contabilidad.

CAPÍTULO I

1 Diagnóstico Situacional

1.1 Antecedentes

En el cantón Cotacachi en los últimos tiempos, se ha observado una gran afluencia de personas extranjeras, con la finalidad de hacer de este lugar un sitio de residencia más placentero debido a que el cantón se caracteriza por la tranquilidad y amabilidad de la gente además por su flora y fauna.

En este lugar existe una gran cantidad de microempresas dedicadas a ofertar bienes, especialmente los elaborados a base de cuero y servicios como de hospedaje y de alimentación.

Dichas microempresas requieren de los servicios de mantenimiento de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles ya que la fachada y su buen mantenimiento es la carta de presentación de las mismas.

Frente a ésta realidad nace la iniciativa de crear una empresa que canalice con responsabilidad, honradez y dé garantía de todo tipo de servicios personalizados de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el Cantón Cotacachi.

De la investigación preliminar que se realizó al respecto, se determina que en el cantón Cotacachi no existen empresas de servicios con estas características, por lo que se considera que será una empresa líder en el mercado local.

1.2 Objetivos Diagnósticos

1.2.1 Objetivo General

- Realizar un diagnóstico situacional del Cantón Cotacachi para conocer la situación actual de las microempresas existentes.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar la factibilidad económica de inversión para la creación de una empresa de servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles.
- Conocer el equipamiento necesario para la prestación de los servicios ofrecidos.
- Analizar las fuentes de financiamiento que permitan la creación de la empresa.
- Establecer el recurso humano necesario que elabore en la empresa.
- Analizar las características del servicio.

1.3 Variables Diagnósticas

- Cliente
- Requerimientos
- Oferta
- Cobertura de Servicios

1.4 Indicadores

- Servicio
- Tamaño del Inmueble
- Estado del Inmueble
- Aceptación
- Costo del servicio
- Número de microempresas
- Nivel de satisfacción
- Frecuencia de uso del servicio

1.5 Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos diagnóstico	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuentes de información	Tipo de Información
1.- Analizar los datos generales referentes a las microempresas del cantón.	Cliente	Servicio	Encuesta	Microempresario	Primario
		Tamaño	Encuesta Observación	Microempresario	Primario
		Estado del inmueble	Encuesta Observación	Microempresario	Primario
		Necesidad	Encuesta	Microempresario	Primario
2.- Identificar los principales requerimientos que tienen los clientes.	Requerimiento	Servicios requeridos	Encuesta	Microempresario	Primario
		Aceptación	Encuesta Observación	Microempresario	Primario
		Costo del servicio	Encuesta	Microempresario	Primario

3.- Establecer la existencia de competencia.	Oferta	Servicios	Encuesta	Microempresario	Primario
		Número de microempresas	Documento	Patentes Municipales del Cantón Cotacachi.	Secundario
		Nivel de satisfacción	Encuesta	Microempresario	Primario
4.- Determinar los medios mediante los cuales se dará cobertura a los servicios que oferta la empresa de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles.	Cobertura de Servicios	Tipo de servicios	Encuesta	Microempresario	Primario
		Tipo de microempresas	Encuesta	Microempresario	Primario
		Promedio de clientes	Encuesta	Microempresario	Primario
		Frecuencia de uso del servicio.	Encuesta	Microempresario	Primario

Fuente: La Autora, 2012

1.6 Mecánica Operativa

1.6.1 Identificación de la Población

La población motivo de estudio fueron los 1.358 microempresarios que tienen sus negocios en el cantón Cotacachi, y que requieren los servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles.

Los datos de los microempresarios fue obtenida a través de la información brindada por el municipio del Cantón Cotacachi, en donde constan todos las personas que tienen actividad económica y obviamente se encuentran registrados legalmente en dicha institución.

Microempresas	Fuente	Número
Microempresas de bienes y servicios existentes en el cantón Cotacachi.	Gobierno Municipal de Santa Ana de Cotacachi.	1.358

Fuente:(Gobierno Municipal de Santa Ana de Cotacachi, 2012)

1.6.2 Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot d \cdot z^2}{N - 1 \cdot e^2 + d \cdot z^2}$$

Dónde:

n=Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

N= Universo o población a estudiarse.

d^2 = Varianza de la población respecto a las principales características que se van a representar. Es un valor constante que equivale a 0.25, ya que la desviación típica tomada como referencia es = 0.5.

(N-1)=Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades.

E=Límite aceptable de error de muestra, que varía entre 0.01 – 0.09 (1% y 9%.)

Z=El valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia con el que se va a realizar el tratamiento de las estimaciones. Es un valor constante que si se lo toma con relación al 95 % equivale a 1,96

E=0.05

$$n = \frac{N \cdot d \cdot z^2}{N-1 \cdot e^2 + d \cdot z^2}$$

$$n = \frac{1358 \cdot 0,25 \cdot 1,96^2}{1358-1 \cdot 0,05^2 + 0,25 \cdot 1,96^2}$$

n= 300

La muestra a investigar son 300 propietarios de las microempresas de Cotacachi.

1.7 Evaluación de la Información

En la ciudad de Cotacachi se aplicó la siguiente encuesta, dirigida a microempresarios del cantón, mismos que se encuentran debidamente registrados en la base de datos concernientes a patente emitida por la municipalidad del mismo cantón.

1.7.1 Tabulación y Análisis de las Encuestas Dirigidas a los Propietarios PYMES del Cantón Cotacachi.

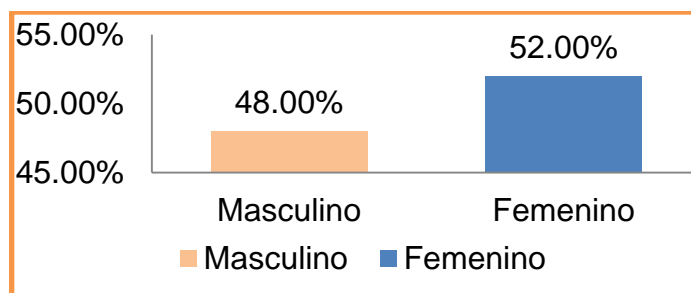
Datos Informativos

Cuadro 2 Género de los Encuestados

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	144	48,00%
Femenino	156	52,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 1 Género de los Encuestados



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

El gráfico muestra un porcentaje equilibrado entre los dos géneros, con el 48% y el 52% de hombres y mujeres respectivamente; es decir en Cotacachi existen tanto hombres como mujeres ejerciendo la actividad económica.

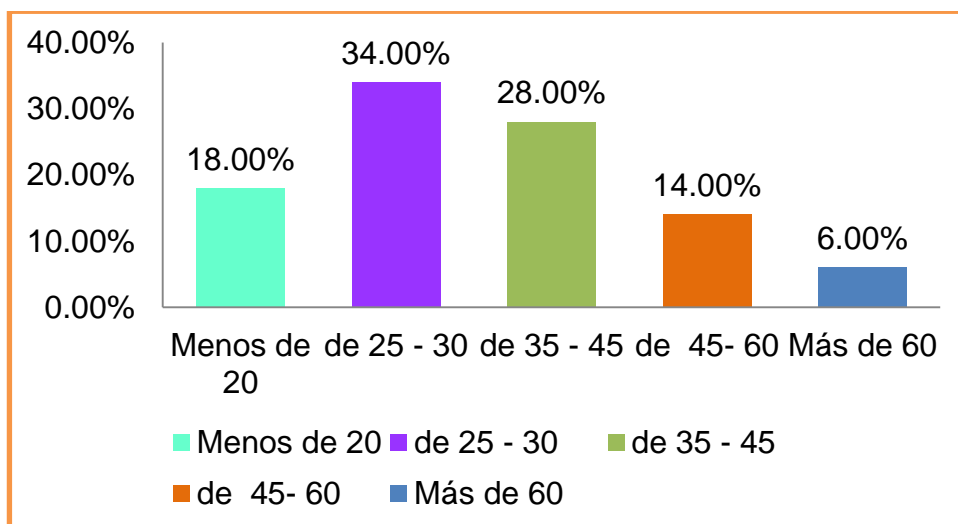
Edad

Cuadro 3 Edad de los Microempresarios

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 20	54	18,00%
de 25 - 30	102	34,00%
de 35 - 45	84	28,00%
de 45- 60	42	14,00%
Más de 60	18	6,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 2 Cuadro 4 Edad de los Microempresarios



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

La estructura de la población por edad está representada por un gráfico que muestra su estado de acuerdo con los grupos de edad, en un rango de cinco años, y permite observar en qué edad existe mayor o menor porcentaje de microempresarios. Se puede decir que se cuenta con una población relativamente joven, debido a que el 82% corresponde a edades comprendidas entre 20 y 45 años.

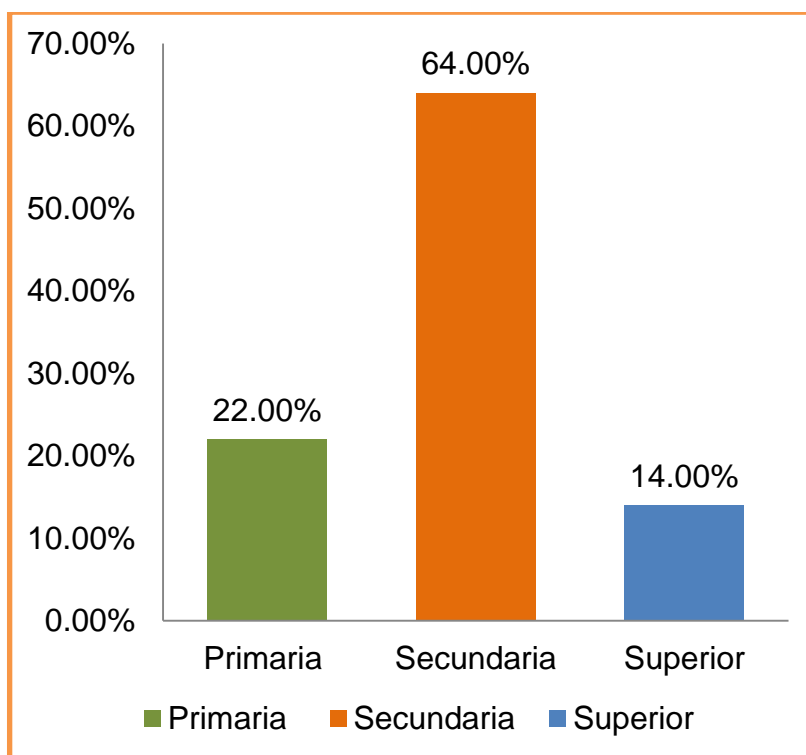
Nivel de instrucción

Cuadro 5 Nivel de Instrucción de los Microempresarios

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	66	22,00%
Secundaria	192	64,00%
Superior	42	14,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 3 Nivel de Instrucción de los Microempresarios



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Se puede observar que la población motivo de estudio, en su mayoría cuenta con un nivel de instrucción secundaria, apenas el 14% de los investigados tienen estudios universitarios, es decir todavía existen índices de analfabetismo en Cotacachi.

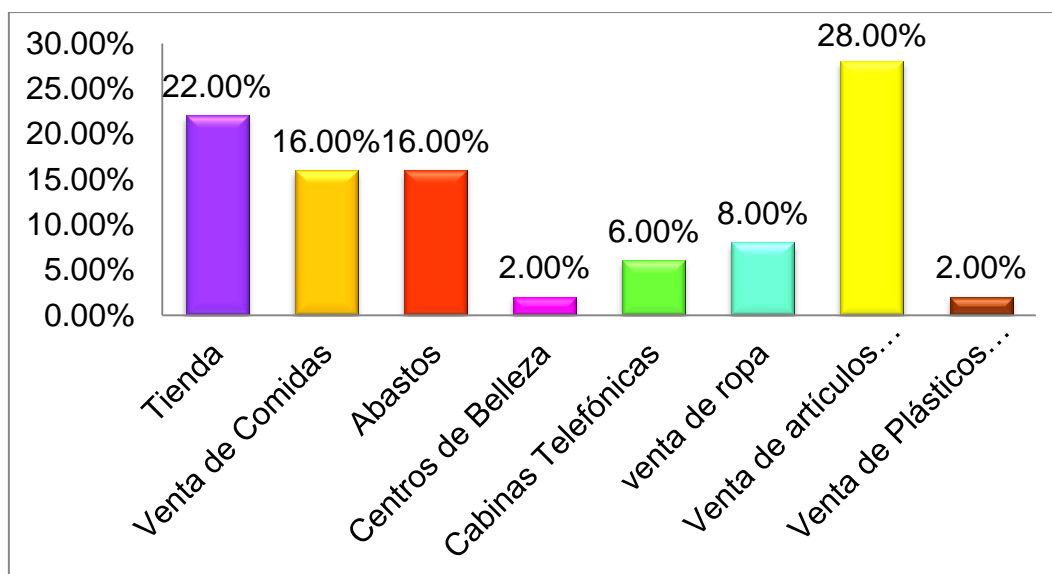
Tipo de Negocio

Cuadro 6 Tipo de Negocio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tienda	66	22,00%
Venta de Comidas	48	16,00%
Abastos	48	16,00%
Centros de Belleza	6	2,00%
Cabinas Telefónicas	18	6,00%
venta de ropa	24	8,00%
Venta de artículos de cuero	84	28,00%
Venta de Plásticos desechables	6	2,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 4 Tipo de Negocio



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Los habitantes de Cotacachi se dedican a varias actividades, una de las principales es la elaboración y comercialización de artículos de cuero, además se dedican a la venta de ropa, servicios de alimentación, entre otras.

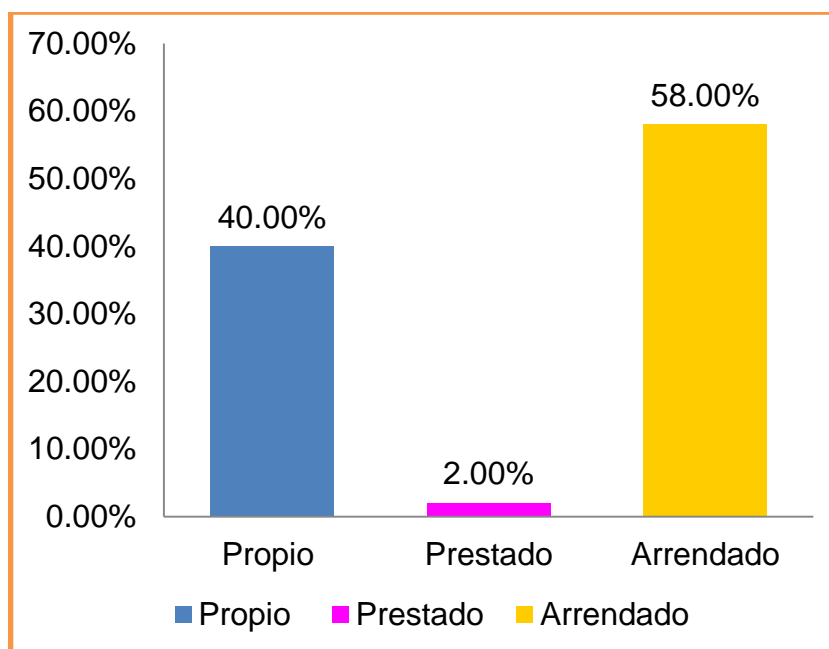
1.- El bien inmueble en el que desarrolla su actividad económica es:

Cuadro 7 Condición del Inmueble

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Propio	120	40,00%
Prestado	6	2,00%
Arrendado	174	58,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 5 Condición del Inmueble



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Los bienes inmuebles son aquellas propiedades que no pueden ser movidas o trasladadas, ya que están formando parte de un terreno o ser el terreno en sí. Estos son casas, locales, edificios, entre otros. La mayor parte de los inmuebles en donde ejercen la actividad económica los microempresarios es arrendado, el 40% afirma que es propio y un 2% prestado.

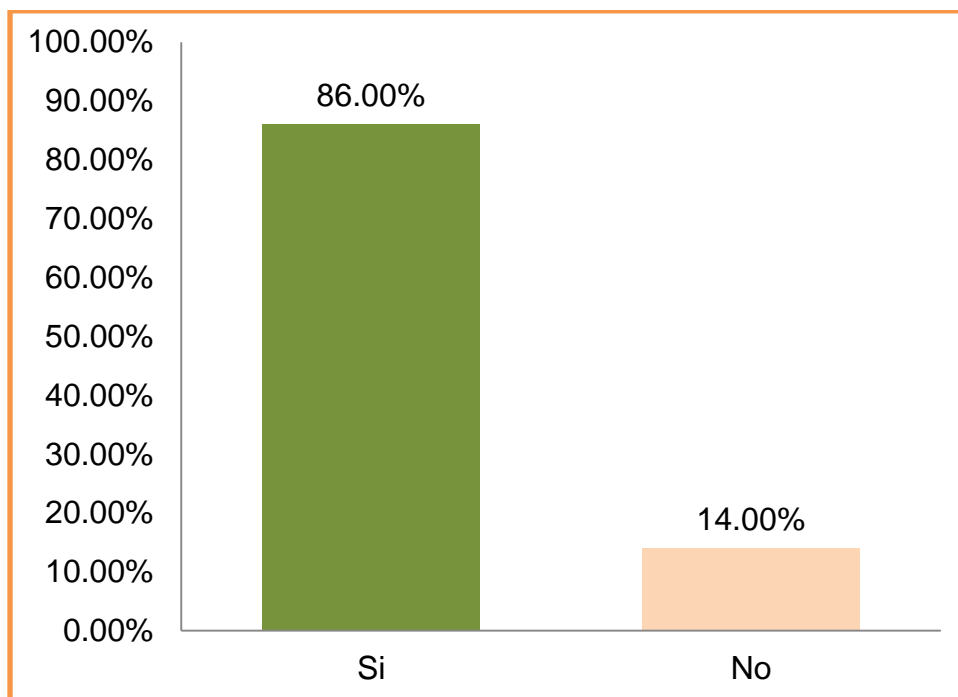
2.- ¿Usted realiza mantenimiento o reparación del inmueble que utiliza?

Cuadro 8 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	300	100%
No	0	0%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 6 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

En algún momento todos los microempresarios que son propietarios de los negocios existentes en Cotacachi han realizado algún tipo de mantenimiento o reparación de sus instalaciones, debido a que son recursos que tienden a desgastarse como la pintura de la pared, las instalaciones eléctricas, instalaciones de agua potable, entre otras.

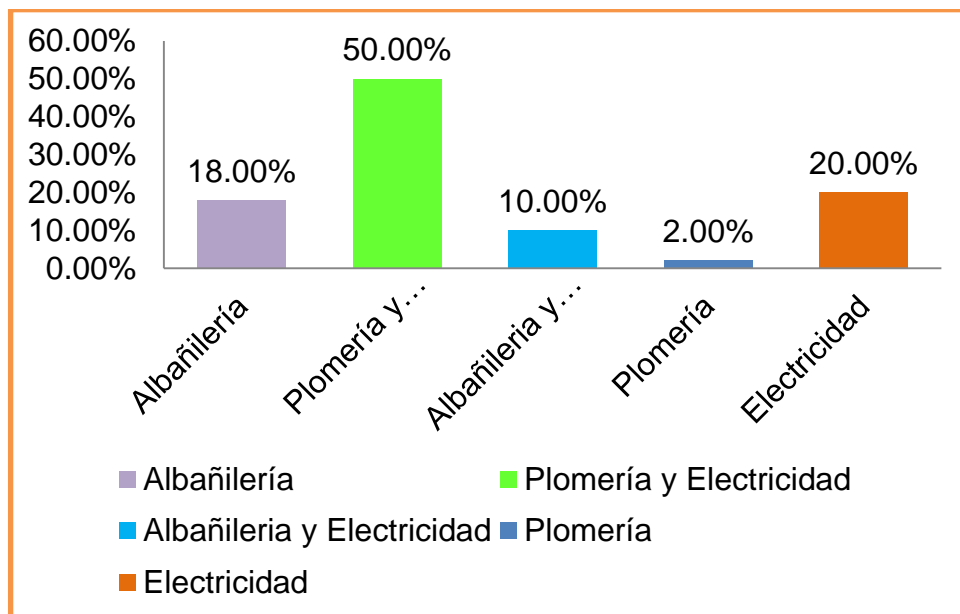
3.- ¿Qué tipo de mantenimiento realiza al inmueble?

Cuadro 9 Tipo de Mantenimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Albañilería	54	18,00%
Plomería y Electricidad	150	50,00%
Albañilería y Electricidad	30	10,00%
Plomería	6	2,00%
Electricidad	60	20,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 7 Tipo de Mantenimiento



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

El servicio que más solicitan las personas investigadas son plomería y electricidad por una parte y por otra albañilería, electricidad, y plomería.

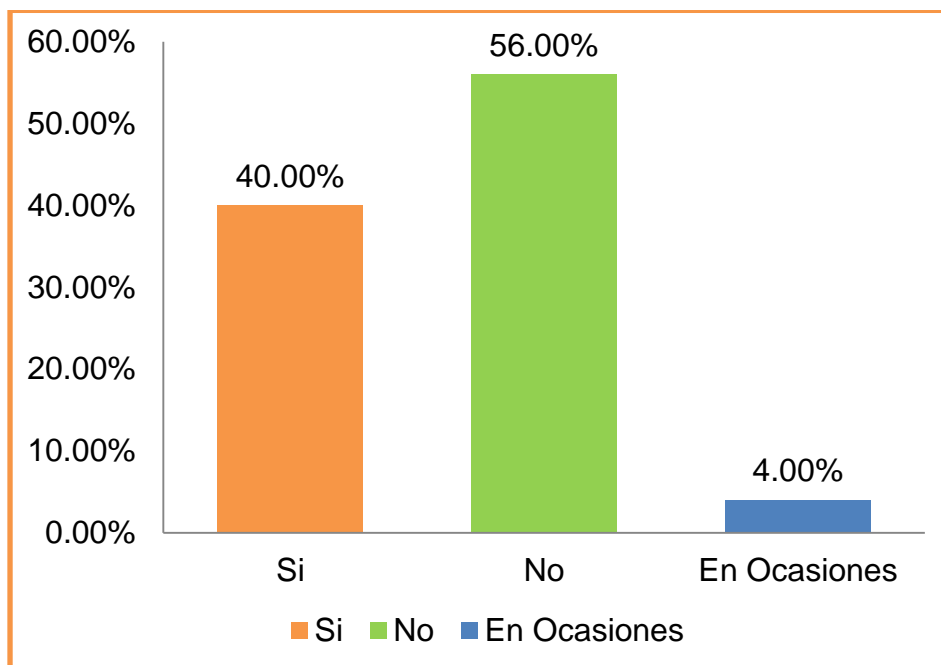
4.- ¿Es fácil encontrar personas que presten este servicio?

Cuadro 10 Facilidad de Contar con el Servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	40,00%
No	168	56,00%
En Ocasiones	12	4,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 8 Facilidad de Contar con el Servicio



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Los servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en su mayoría son difíciles de encontrar, debido a la inexistencia de una empresa que provea de dichos servicios, por otra parte un 40% de encuestados afirma que si es fácil encontrar a personas que arreglen su inmueble y un pequeño porcentaje afirma que en ocasiones es difícil de encontrar.

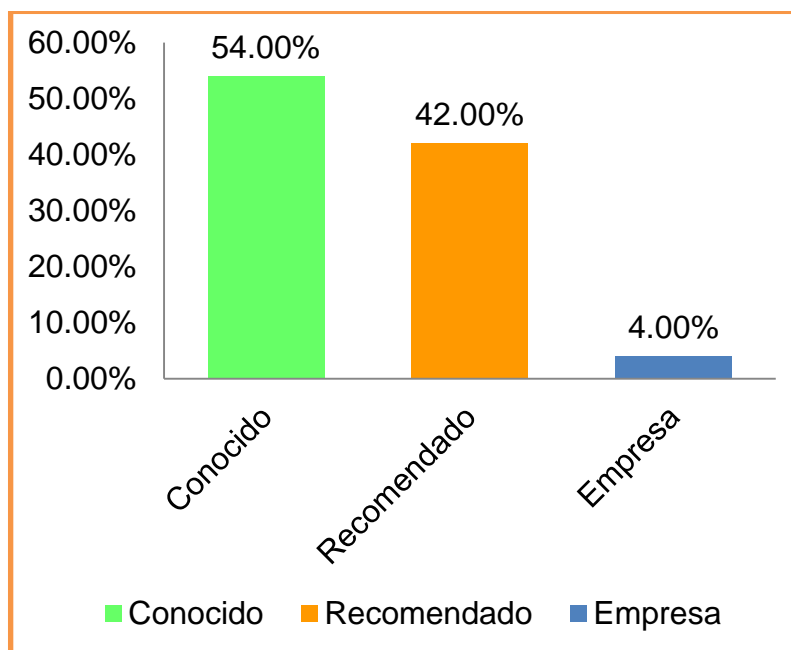
5.- ¿Quién presta el servicio de mantenimiento y reparación del inmueble?

Cuadro 11 Persona que Presta el Servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Conocido	162	54,00%
Recomendado	126	42,00%
Empresa	12	4,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 9 Persona que Presta el Servicio



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Generalmente el servicio recibido para mantenimiento y reparación de los bienes inmuebles en donde ejercen la actividad económica los microempresarios son realizados por conocidos en su mayoría; así como por recomendados y un mínimo porcentaje lo hace a través de contratación de servicios de una empresa.

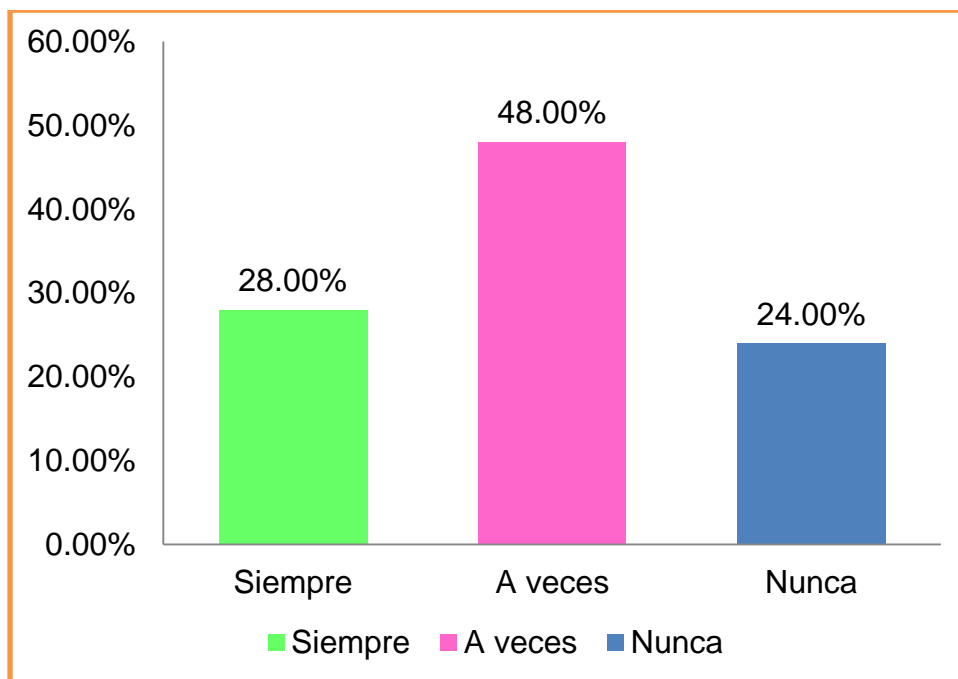
6.- El trabajo realizado en su inmueble tiene garantía?

Cuadro 12 Garantía del Servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	84	28,00%
A veces	144	48,00%
Nunca	72	24,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 10 Garantía del Servicio



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

El trabajo realizado por las personas que prestan el servicio de reparación y mantenimiento de bienes inmuebles ofrecen garantía a veces, dependiendo del estado del inmueble; por otro lado un porcentaje del 28% afirma que si tienen garantía y el porcentaje restante afirma que nunca; es decir existe una deficiencia en cuanto a garantía del servicio ofrecido.

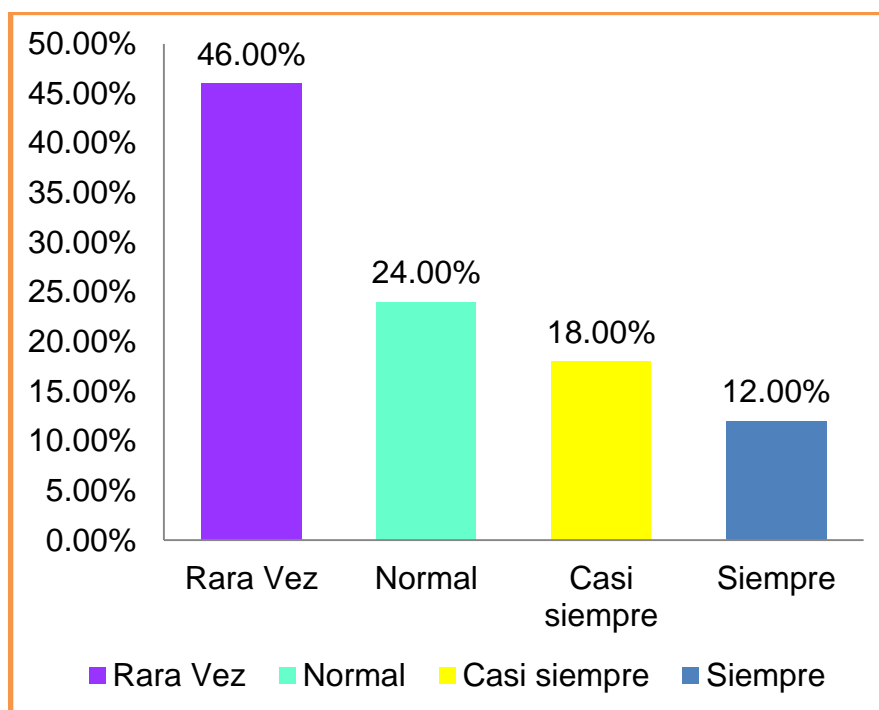
7.- ¿El servicio que recibe cumple con su requerimiento?

Cuadro 13 El Servicio Cumple con sus Requerimientos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Rara Vez	138	46,00%
Normal	72	24,00%
Casi siempre	54	18,00%
Siempre	36	12,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 11 El Servicio Cumple con sus Requerimientos



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Se puede apreciar que los microempresarios que reciben el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles no se encuentran conformes debido a que en su mayoría no cumplen totalmente con los requerimientos.

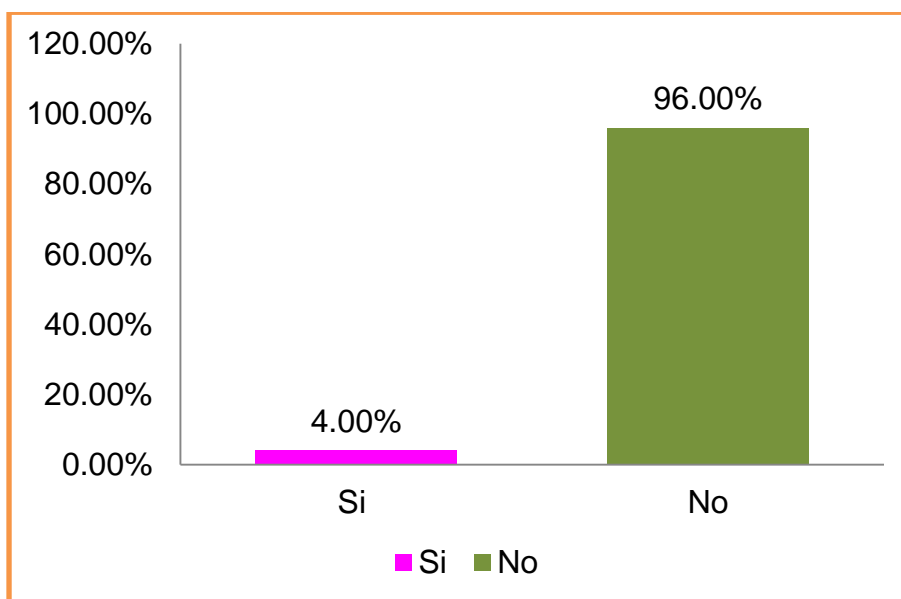
8.- ¿Existe una microempresa que preste el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en su cantón?

Cuadro 14 Existe una Empresa que Preste Servicios de Mantenimiento y Reparación de Inmuebles

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	4,00%
No	288	96,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 12 Existe una Microempresa que Preste Servicios de Mantenimiento y Reparación de Inmuebles



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Se puede observar en el gráfico que no existe empresa o microempresas dedicadas a prestar el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el cantón Cotacachi. Esta información es muy importante para el establecimiento de una empresa prestadora de este servicio debido a que hay una demanda insatisfecha.

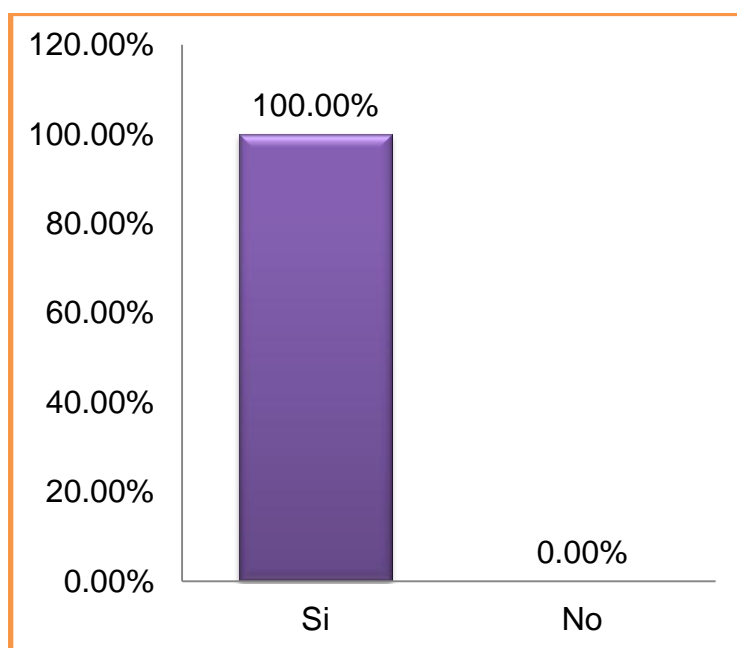
9.- ¿Considera importante la creación de una empresa prestadora del servicio de mantenimiento y reparación de inmuebles en su localidad?

Cuadro 15 Importancia de la Creación de una Empresa Prestadora de Servicios para Bienes Inmuebles

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	270	90,00%
No	30	10,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 13 Importancia de la Creación de una Empresa Prestadora de Servicios para Bienes Inmuebles



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Los microempresarios, consideran importante la creación de una empresa prestadora del servicio de mantenimiento y reparación de inmuebles el cantón Cotacachi.

1.7.2 Construcción de la Matriz AOOR

Aliados	Oportunidades	Oponentes	Riesgos
Ser una empresa líder en los servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles.	Ofertar servicios que cubran las expectativas de los clientes.	Débil posicionamiento inicial por ser una empresa nueva con estos servicios en el mercado.	Incremento de la competencia.
Infraestructura adecuada para el desarrollo de las diferentes actividades.	Generar una empresa rentable con óptimos índices de eficiencia.	Altos costos de equipos de operación.	Incremento de costos de equipos de operación.
Ubicación adecuada de acuerdo al requerimiento de los clientes.	Posicionamiento en el mercado.	Lejanía de varios clientes.	Baja productividad de las microempresas.
Ofertar servicios acordes a las necesidades de los clientes.	Generar una empresa sustentable y sostenible en términos de rentabilidad económica y financiera.	Débil posicionamiento inicial por ser una micro empresa nueva con estos servicios.	Baja satisfacción de sus clientes.
Contar con talento humano capacitado en atención al cliente.	Brindar atención de calidad y calidez.	No disponibilidad de Talento Humano	Encarecimiento de la mano de obra.
Implementar precios competitivos de los servicios que ofertará la empresa.	Ofertar servicios que cubran las expectativas de los clientes.	Competencia desleal	Incremento de aranceles.

Elaborado por: La Autora, 2012

1.7.3 Entrevistas Aplicadas

En la ciudad de Cotacachi a fin de obtener información que sustente la pre factibilidad de creación de la empresa de servicios, aplico la siguiente entrevista estructurada de cinco preguntas. Mismas que fueron direccionadas a personas que prestan servicios en forma particular, y en ocasiones especiales a la municipalidad del cantón.

1.7.3.1 Análisis de las Entrevistas Dirigidas a Personas Particulares que ofertan los Servicios de Mantenimiento y Reparación de Bienes Inmuebles.

¿A qué tipo de personas presta sus servicios?

Los trabajadores prestan el servicio a cualesquier persona que lo requiera, sea este microempresario o alguna persona particular.

¿Usted emite facturas al momento de prestar sus servicios?

Las personas que se dedican a ofrecer los servicios eléctricos, plomería, pintura de paredes, albañilería son informales ya que se las pueden localizar en las calles de la ciudad y dichas personas no cuentan con RUC.

¿Cuánto Cobra por prestar sus servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles?

El costo de los servicios varía de acuerdo al tipo de trabajo que se realice, por ejemplo el servicio de pintura en m² 3,00, cambio de pisos 4,00, instalaciones eléctricas por punto 3,50, y el punto de plomería 5,00. Los precios solo incluyen el costo de la mano de obra, los materiales corre por

cuenta del propietario del inmueble, debido a que los materiales varían de acuerdo a su calidad y disponibilidad económica del cliente.

¿En promedio con qué frecuencia atiende a un cliente?

Dependiendo del trabajo que se vaya a realizar, cada cliente pide el servicio por lo menos 2 veces en el año. Pero el servicio de plomería es el más requerido con unas 4 veces. Debido a las malas condiciones en las que se encuentra las instalaciones, sea por uso o por la calidad económica de los materiales utilizados.

¿Las personas que prestan los servicios de reparación y mantenimiento de bienes inmuebles en este sector que porcentaje de la demanda abarcan?

En vista de que los trabajadores que prestan su mano de obra en el sector son informales no se cuenta con registros de abastecimiento de servicio, pero aproximadamente se cubre un 18% de la demanda. Ya que la prefieren construir una casa nueva y no pasar el tiempo de servicios que son ocasionales y requieren en ocasiones de dos días de tiempo, o en ocasiones no más de uno quince días.

1.8 Identificación del Problema

En Cotacachi no existe una empresa dedicada a ofrecer servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, lo que ocasiona malestar a las personas ya que tienen que acudir a buscar personas que no garantizan el trabajo realizado.

Debilidades del Servicio

- Inexistencia de una empresa formal de mantenimiento y reparación

- Personal informal.
- El precio del servicio no es fijo.
- No existe garantía en el trabajo realizado.
- No existe permanente te el personal.

Propuesta

En vista de las debilidades entes mencionadas, se ve la necesidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada al mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en la ciudad de Cotacachi, para satisfacer los requerimientos de la población

La población investigada está de acuerdo y afirma en utilizar los servicios de dicha empresa, debido a que esta garantizará el trabajo y la seguridad.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

Para (Reguera, 2008), el marco teórico supone “una “actualización” del tema que se está investigando, de alguna manera debe permitir reconstruir históricamente cómo se ha desarrollado una determinada temática, cuáles son los avances que se han producido, cual es la situación en la que se encuentran otros estudios referidos a ese tema.....” (pág. 64).

A continuación se encuentra las bases teórico científico, inherente al desarrollo de la presente investigación.

2.1 La Empresa

Según (Alonso & Serrano, 2008, pág. 17) “La empresa es el núcleo de estudio de la Economía de la Empresa y el marco fundamental donde se llevan a cabo las actividades empresariales. Los procesos de producción se llevan a cabo en unos órganos especializados llamados empresas por lo que se puede definir como la institución económica cuyo fin es la producción”.

La empresa es una unidad donde se realiza o se transforma materia prima en productos o también se prestan servicios para satisfacer necesidades y conseguir una utilidad o beneficio.

Así la empresa que se pretende establecer es dedicada a la prestación de servicios: eléctricos, de plomería, cambios de pisos y pintura de paredes.

2.1.1 Clasificación de la Empresa

Según (Lexus, 2010, págs. 18-19); las empresas se clasifican de la siguiente manera:

2.1.1.1 Por el Sector

a. Empresas Públicas

Son aquellas que por ser de interés de la Nación, solo el Estado puede operar. Este concepto está limitado a muy pocos sectores debido a la política de privatización en muchos países.

b. Empresa Privada

Son aquella en su mayoría operan con la ayuda del capital privado, nacional o extranjero.

c. Empresa Mixta

Son aquellas que intervienen el Estado y el sector privado, en proporciones diversas; también nacionales y extranjeras.

d. Empresas de Propiedad Social

Conformadas exclusivamente por trabajadores, quienes participan en la dirección, gestión y operación de su empresa.

e. Cooperativas

Sistema asociativo normado por ley especial que agrupa a trabajadores en la dirección y operación de empresas de asistencia mutua con crédito, producción, servicios, producción, etc.

2.1.1.2 Por su Tamaño

- a) Grandes.-** Es aquella conformada por más de 100 trabajadores que maneja gran cantidad de recursos dedicados a la producción, comercialización o servicios en gran escala.
- b) Medianas.-** Son organizaciones conformadas por menos de 100 trabajadores que venden sus productos o servicios a través de una división de trabajo.
- c) Microempresas.-** Son aquellas que con una fuerza laboral no mayor de 20 trabajadores vende servicios o productos directamente al público. Entre ellas están los restaurantes, las bodegas, los talleres, entre otras.

2.1.1.3 Por su Constitución Jurídica

De acuerdo a la página (www.wikipedia.org); Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

a. Empresas Individuales

Sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

b. Empresas Societarias o Sociedades

Constituidas por varias personas.

2.2 Mercado de Servicios

A criterio de (Osorno, 2009), los mercados de servicios, están: “constituidos por aquellos mercados en los que los compradores individuales o familiares adquieren bienes intangibles para su satisfacción presente o futura, ejemplo los servicios telefónicos, cable, luz, electricidad, agua, la lavandería, enseñanza, sanidad”.

En este mercado es en donde la empresa que se pretende crear deberá examinar su competencia y buscar sus demandantes, en este mercado luchan las microempresas prestadoras de servicios tratando cada una de competir en precio, calidad e incremento de clientes.

2.2.1 Servicios de Mantenimiento y Reparación

(Definicion.org, s/f): “Agrupa las asignaciones destinadas a la adquisición de servicios contratados con terceros para el mantenimiento, conservación e instalación de toda clase de bienes inmuebles, que requieran las dependencias y entidades públicas y privadas”

Existe gran cantidad de personas que se dedican a realizar reparaciones, mantenimientos e instalaciones en los hogares de la ciudadanía, pero una empresa que brinde el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles a las instituciones del sector privado del cantón Cotacachi será de gran valor, pues al ser legalmente constituida dará una mejor imagen y seguridad a los clientes que requieran de estos servicios.

2.2.2 Bienes Inmuebles

Etimológicamente su denominación proviene de la palabra inmóvil:

(Wikipedia, 2012):"Se consideran inmuebles todos aquellos bienes considerados bienes raíces, por tener de común la circunstancia de estar íntimamente ligados al suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno, tales como las parcelas, urbanizadas o no, casas, naves industriales, o sea, las llamadas fincas, en definitiva, que son bienes imposibles de trasladar o separar del suelo sin ocasionar daños a los mismos, porque forman parte del terreno o están anclados a él".

Imagen 1: Fachada de un bien Inmueble



Es decir el bien que no puede ser trasladado de un lugar a otro.

La misma enciclopedia de la página web indica que los bienes inmuebles se pueden clasificar en:

- Bienes inmuebles por naturaleza, como el suelo y subsuelo.
- Bienes inmuebles por incorporación, como construcciones.

- Bienes inmuebles por destino, que es cuando se les unen cosas muebles, que favorecen o benefician al inmueble al que acceden o sirven.
- Bienes inmuebles por analogía, como concesiones hipotecarias.
- Bienes inmuebles por accesión, como las puertas, ventanas, etc. que en una fábrica, almacén o comercio son bienes muebles pero instalados son inmuebles.
- Bienes inmuebles por representación, como la escritura que otorga la titularidad registral al propietario.

2.3 Servicio de Electricista

De acuerdo a la (Ley de Régimen del Sector Eléctrico de Ecuador): “el suministro de energía eléctrica es un servicio de utilidad pública de interés nacional; por tanto, es deber del Estado satisfacer directa o indirectamente las necesidades de energía eléctrica del país, mediante el aprovechamiento óptimo de recursos naturales, de conformidad con el Plan Nacional de Electrificación”

Un técnico electricista es un profesional que realiza instalaciones y reparaciones relacionadas con la electricidad especialmente en la iluminación y arreglo de cables y redes de alta tensión e instalaciones eléctricas.

Dentro de esta profesión existen varias especialidades en virtud del tipo de trabajo que deban realizar, particularmente el profesional necesario para este estudio será destinado a laborar en instalaciones eléctricas, construcción y mantenimiento de líneas y redes de transmisión y distribución eléctrica de oficinas, talleres, fábricas, instituciones financieras, locales comerciales, y toda empresa de orden privado.

2.4 Estudio de Factibilidad

Para (Acevedo, Karen; Ariza, Edna; Barrios, Joseph, 2010), un estudio de factibilidad es: “un análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto en base a ello tomar la mejor decisión y si se precede su estudio, desarrollo o implementación”.

El estudio de factibilidad es una de las partes primordiales y básicas de un estudio de factibilidad ya que es aquí en donde se determina la oferta y la demanda insatisfecha del bien o servicio que se desea ingresar al mercado, partiendo de estas variables se decide el seguir o no adelante con el proyecto ya que es muy probable que el bien o servicios que se desea ofertar ya se halle saturado en el mercado al que se va a dirigir.

2.4.1 Estudio de Mercado

Según (Thompson, 2008), el estudio de mercado es el: “proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles de consumir, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específico”.

El estudio de mercado es una investigación que sirve para recolectar información sobre aspectos referentes al estudio de mercado en donde se deberá hallar la oferta y demanda del bien o servicio que se pretende ofertar, también es el análisis técnico, operativo y financiero del proyecto con el fin de obtener información relevante y en base a ello tomar la mejor decisión en cuanto a proceder al desarrollo e implementación de la empresa.

Por otro lado un estudio de mercado permite obtener también datos referentes a los clientes, competidores y demás para realizar un análisis profundo, además esta información guiará la toma de decisiones, que será de utilidad para reducir al máximo los riesgos y potenciar las fortalezas.

2.4.2 Mercado

Para (Talaya, Agueda; y otros, 2008): “el mercado en la vértice comercial, va en función de las personas u organizaciones actuales o potenciales que tienen necesidad o deseo de bienes y servicios, disponen de los recursos y poseen capacidad para adquirirlos” (p.87).

En el mercado se compra y vende bienes y servicios, que satisfacen la necesidad de los consumidores, es decir es el lugar donde se reúnen oferentes y demandantes y es donde se determinan los precios de los bienes y servicios a través del comportamiento de la oferta y la demanda.

2.4.3 Mercado Meta

(Lerma Kirchner & Marquez Castro, 2010, pág. 207), afirman que en el mercado meta hay “necesidad o deseo por nuestro producto y capacidad de compra”.

El mercado meta, se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar.

2.4.4 Segmentación de Mercado

A criterio de (Talaya, Narros, Sacos, Eva, Olarte, & García, 2008, págs. 358-359), la segmentación de mercado es: “proceso de

identificación y caracterización, mediante la aplicación de técnicas estadísticas, de sub grupos de consumidores dentro de un mismo mercado que presentan distintas necesidades, así como la selección de aquellos que podrían ser objetivo de una oferta comercial diferenciada adaptada (variando desde uno hasta todos los elementos de la mezcla de marketing), con el fin de incrementar la eficiencia y rentabilidad de la actuación comercial de la empresa”.

Segmentar es diferenciar el mercado total de un producto o servicio, en un cierto número de subconjuntos homogéneos referentes a hábitos, necesidades y gustos de sus componentes, que se denominan segmentos. La finalidad de identificar estos segmentos es permitir a las empresas adaptar mejor sus políticas de marketing a todos o algunos de estos subconjuntos.

2.4.5 Marketing Mix

Es una mezcla de las cuatro variables del marketing tales como producto, precio, plaza y promoción, es un concepto que se utiliza para nombrar al conjunto de herramientas y variables que tiene el responsable de marketing de una organización para cumplir con los objetivos de la entidad.

De acuerdo a (Lerma Kirchner A. E., 2010, pág. 18), las cuatro p del marketing mix son:

2.4.5.1 Precio

Para (Parreño, Josefa; Ruiz, Enar; Casada, Ana, 2008), el precio es “un montante de dinero que el consumidor tendrá que pagar para obtener un bien o servicio que, evidentemente, le va a proporcionar ciertos beneficios” (pág.97).

Es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto.

El precio puede ser considerado como el punto al que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor. El precio para el comprador, en definitiva, es el valor que da a cambio de la utilidad que recibe.

2.4.5.2 Producto

Según (Kotler & Lane Keller, 2009, pág. 372), el producto es: “todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos que se comercializan se dividen en productos físicos, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, propiedades, organizaciones, información e ideas”.

Se refiere a la combinación de bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado meta.

El producto es el resultado material o inmaterial de un proceso creativo. El creador del producto puede ser la naturaleza, como la tierra de donde surgen los productos agrícolas o el hombre, que fabrica por ejemplo, utensilios.

El producto destinado al consumo es un bien (auto, bicicleta, carpetas, libros, pan) o servicio (atención médica, hotelería, turismo) que se ofrece en el mercado, destinado a su adquisición, uso o consumo gratuito o por un precio, para satisfacer necesidades de las personas.

Es la oferta que realiza la empresa o persona oferente, por ejemplo un político, destinada a ser captada por la demanda de la clientela.

En el proceso de elaboración o fabricación de un producto tangible, deben establecerse cómo va a ser, o sea, sus características físicas, su envase o packaging, su calidad, su marca, y sus distintas presentaciones, por tamaño o características diferenciales: por ejemplo, jabones para piel grasa o seca, etcétera.

2.4.5.3 Plaza

Incluye las actividades de la empresa que ponen el producto a disposición de los consumidores meta.

La plaza es un lugar destinado para realizar una actividad organizada de mercadeo, en la cual participan numerosos expendedores ubicados en puntos fijos, donde ponen a disposición de los consumidores en forma continua; productos alimenticios naturales y/o procesados además de otros artículos que también hacen parte de la canasta familiar a precios competitivos, destacándose en el servicio personalizado que ofrecen a sus cliente y la su posibilidad de regateo.

2.4.5.3.1 Canales de Distribución

A criterio de (Parreño, Ruiz, & Casado, 2008), el canal de distribución: “incorpora dos aspectos inseparables: por un lado, la trayectoria que siguen los productos desde el lugar de producción hasta el lugar de consumo y, por otro, el conjunto de personas u organizaciones, actuando como intermediarios, facilitan ese flujo de los productos, al asumir la realización de las distintas funciones de la distribución” (pág.178).

Un canal de distribución está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida que este pasa del fabricante al consumidor final o al usuario industrial.

2.4.5.4 Promoción

De acuerdo a (Medina Hernandez, 2009, pág. 86), la promoción es: “comprende el conjunto de actividades que tratan de comunicar los beneficios que reportan el producto y de persuadir al mercado objetivo”

Abarca actividades que comunican las ventajas del producto y convencen a los consumidores meta de comprarlo.

La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan.

2.4.6 Fuerzas de Mercado

Las fuerzas de mercado están dadas por la oferta y la demanda que a continuación se detalla:

2.4.6.1 Oferta

La oferta es la cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un período de tiempo determinado y a un precio dado.

a) Determinantes de la Oferta

De acuerdo a Joseph Stiglitz, citado por (Muñoz Plaza, 2010), los determinantes de la oferta son los siguientes:

1. El precio de los recursos. Los precios de los recursos necesarios para elaborar y poner a la venta un producto o servicio, constituyen

lo que se denomina costes de producción. Si el beneficio de una empresa consiste en la diferencia entre el precio del producto y los costes de producción, resulta evidente que, cuando sube el precio de los recursos, los beneficios se recortan. Esto incentiva a las empresas a producir menos o a cambiar de línea de negocio, a otra que produzca más beneficios. En resumen, un descenso en el precio de los recursos, aumenta la oferta y, viceversa, un aumento del precio de los recursos, disminuye la oferta.

2. Tecnología. Las mejoras tecnológicas permiten a las empresas reducir el coste medio de producción por unidad. Lo cual, tendrá el mismo efecto que una reducción del precio de los recursos, es decir, hará que la oferta aumente, porque se esperará más beneficio por unidad. Esto también incentiva a otras empresas para entrar en esa línea de negocio que reporta más beneficio que otras, en las que no se ha producido el cambio tecnológico.
3. Impuestos y subvenciones. En el nivel empresarial, el impuesto es un coste de producción y una subvención, inversamente, disminuye los costes de producción. Por tanto, al aumentar los impuestos, disminuye la producción y, al aumentar la subvención, aumenta la oferta.

2.4.6.2 Demanda

La demanda significa la cantidad que se está dispuesto a comprar de un cierto producto a un precio determinado.

Para la página web (www.joseacontreras.net), la demanda de un artículo que un individuo está dispuesto a comprar en un periodo de tiempo determinado es una función que depende de:

- a) El precio del artículo.

- b) El ingreso monetario del comprador.
- c) Los precios de otros artículos.
- d) Los gustos del individuo.

2.4.7 Estudio Técnico

Según (Medina Hernández & Correa Rodríguez, 2008, pág. 217); “la complejidad de los proyectos es muy variada, por lo que, dependiendo de la dificultad de los mismos, se recurrirá a un mayor número de expertos técnicos para el diseño de la inversión inicial necesaria. Acudir en estos casos a profesionales con solvencia (ingenieros, arquitectos, abogados, etc.) es una estrategia necesaria que requiere cierta atención y detenimiento”.

El estudio debe contemplar los siguientes aspectos:

- Tamaño del proyecto.
- Localización
 - Micro localización
 - Macro localización
- Ingeniería del proyecto
- Elección de la tecnología
- Procesos de producción
- Costos del proyecto

2.4.7.1 Localización del Proyecto

Se define la macro localización y la micro localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible.

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos y, durante el periodo productivo del proyecto.

a) Macro Localización

A criterio de (Hernandez Rivera, 2012), la macro localización tiene por objeto: “determinar el territorio o región en la que el proyecto tendrá influencia con el medio, describiendo las características, ventajas y desventajas. La región seleccionada puede ser en el ámbito internacional, nacional o territorial, solo requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico”.

Este estudio, describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta.

La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

b) Micro Localización

De acuerdo al documento presentado por la página web (www.macroymicrolocalizacin.blogspot.com, 2012), la micro localización conjuga: “los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona”.

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la empresa de servicios, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

2.4.7.2 Tamaño del proyecto

(Fernández Espinoza, 2008, pág. 43), afirma que: “el tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer, aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado efectivo del proyecto”.

Algunos de los factores adicionales que condicionan el tamaño del proyecto son los siguientes.

- Tamaño de la demanda efectiva resultante y la población objetivo del proyecto.
- Posibilidades de financiamiento del proyecto por parte de la empresa y por ende de bancos o inversionistas privados.
- Localización del proyecto y posibilidades de expansión.
- Desarrollo del proyecto en el tiempo (crecimiento en etapas o de acuerdo con el crecimiento de la demanda).

2.4.8 Estudio Financiero

(Amat, 2008, pág. 14), afirma que: “el análisis de estados financieros, también conocido como análisis económico-financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan, los puntos débiles que puedan amenazar su futuro...”

El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para la cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

La información utilizada en este apartado proviene de dos grandes fuentes: el estudio de mercado por medio del que se determinan los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte, el estudio técnico nos suministra información relativa a las inversiones, costos de operación, costos de producción, depreciaciones, etc.

Esta información se resume en una serie de cuadros y apartados de la siguiente manera:

- Inversión inicial: se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinaria, equipos, activos intangibles, etc. También el costo de consultorías y asesorías relacionadas con la inversión inicial.
- Costos de producción y de operación: se refiere a los costos directos, indirectos y generales, relacionados con la operación y la producción. Entre estos se pueden citar la materia prima, los insumos, la mano de obra, los servicios de energía y comunicación, los costos de administración, alquileres, pago de impuestos, etc.
- Capital de trabajo: se refiere a la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto. Normalmente este capital de trabajo va relacionado con el nivel de actividad del proyecto y se recupera una vez que el proyecto finalice su vida útil.
- Costo de capital: se refiere al costo de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del

proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.

- Flujos de efectivo del proyecto: toma como base los precios y las cantidades de producto que se planea vender anualmente según el estudio de mercado, así como los costos de producción, operación y depreciaciones de los activos, se construyen los flujos de efectivo del proyecto, que son los que se utilizarán para calcular la rentabilidad del proyecto.
- Rentabilidad del proyecto: para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso de las técnicas de evaluación de inversiones como el VAN y el TIR.
- Escenarios: debe llevarse a cabo un análisis de al menos tres escenarios (normal, pesimista y optimista), que nos permita sensibilizar la rentabilidad del proyecto, ante cambios de las principales variables macro-y microeconómicas. La estimación de estos tres escenarios depende mucho del estudio de mercado, de la reacción de la competencia y de las expectativas económicas actuales y futuras del país al momento de llevar a cabo los estudios, todo esto de acuerdo a (Medina Hernández & Correa Rodríguez, 2008).

El estudio financiero para empresas es importante ya que se realiza el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo además de la ayuda al manejo adecuado de los recursos financieros.

a) Inversiones

Se deben describir y especificar en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proceso de producción. Se deben incluir las obras de infraestructura, que

sean necesarias para la operación del proyecto, como por ejemplo accesos, plantas de tratamiento, parqueos, etc. Además se deben describir y especificar las cantidades y tipos de maquinaria, equipo y mobiliario, así como su vida útil y tablas de depreciación.

b) Ingresos

(Escobar Vidal, Escobar Vidax, & Tamayo Checa, 2008, pág. 183)
“Incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios”

- **Gastos**

(Escobar Vidal, Escobar Vidax, & Tamayo Checa, 2008, pág. 183)
“Disminuciones en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales”

c) Estados Financieros

➤ Estado de Situación Financiera

Para (Lloyd & Pérez Rosales, 2010, pág. 30), el estado de situación financiera: “no pretende presentar el valor del negocio, sino únicamente presenta el valor para el negocio de sus recursos y obligaciones cuantificables, ya que no se cuantifica los elementos esenciales tales como el recurso

humano, el producto, la marca, el mercado, el crédito comercial etcétera”.

El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable.

Su formulación está definida por medio de un formato, en cual en la mayoría de los casos obedece a criterios personales en el uso de las cuentas, razón por el cual su forma de presentación no es estándar. A criterio personal creo conveniente y oportuno que el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), debería emitir un formato general de catálogo de cuentas que permita la presentación de este estado financiero en una estandarización global en su utilización.

- **Características**

De acuerdo a la página web (www.educaconta.com, 2012), el estado de situación financiera tiene las siguientes características:

- ✓ **Comprensivos:** debe integrar todas las actividades u operaciones de la empresa.
- ✓ **Consistencia:** la información contenida debe ser totalmente coherente y lógica para efectos de información.
- ✓ **Relevancia:** debe ayudar a mostrar los aspectos principales del desempeño de la empresa, esta característica ayudara a ejercer influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar hechos pasados, presentes o futuros, o bien confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

- ✓ **Confiabilidad:** Deben ser el reflejo fiel de la realidad financiera de la empresa.
- ✓ **Comparabilidad:** es necesario que puedan compararse con otros periodos de la misma empresa con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera.

Ya que su estructura la conforman las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, definiremos cada uno de ellos de acuerdo a NIIF.

ELEMENTO	CONCEPTO
ACTIVOS	Es un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados y cuyos beneficios económicos futuros se espera que fluyan a la empresa.
PASIVOS	Es una obligación presente de la empresa a raíz de sucesos pasados, al vencimiento del cual y para poder cancelarla la entidad espera desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos.
PATRIMONIO CONTABLE	Es el valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos los pasivos.

Fuente: (www.educaconta.com, 2012)

Información a Presentar en el Estado de Situación Financiera:

Como mínimo, el estado de situación financiera incluirá partidas que presenten los siguientes importes:

- ✓ Efectivo y equivalentes al efectivo.
- ✓ Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.

- ✓ Activos financieros [excluyendo los importes de efectivo, deudores comerciales, inversiones en asociadas, inversiones en entidades controladas en forma conjunta).
- ✓ Inventarios.
- ✓ Propiedades, planta y equipo.
- ✓ Propiedades de inversión registradas al valor razonable con cambios en resultados.
- ✓ Activos intangibles.
- ✓ Activos biológicos registrados al costo menos la depreciación acumulada y el deterioro del valor.
- ✓ Activos biológicos registrados al valor razonable con cambios en resultados.
- ✓ Inversiones en asociadas.
- ✓ Inversiones en entidades controladas de forma conjunta.
- ✓ Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar.
- ✓ Pasivos financieros (excluyendo los importes de acreedores comerciales y provisiones).
- ✓ Pasivos y activos por impuestos corrientes.
- ✓ Pasivos por impuestos diferidos y activos por impuestos diferidos (éstos siempre se clasificarán como no corrientes).
- ✓ Provisiones.
- ✓ Participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio de forma separada al patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora.
- ✓ Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora.

➤ Estado de Resultados

De acuerdo a (H & Vallado Fernadez, 2011), el estado financiero básico que representa información relevante resultado) acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un período determinado. (Estado financiero dinámico).

Gráfico 14 Modelo de Estado de Resultados

Empresa de servicios	Empresa comercial
<p>Nombre de la Compañía Estado de Resultados Período que comprende</p> <p>Ingresos por servicios - Gastos de operación = Utilidad de operación +- Costo integral de financiamiento +- Otros ingresos y gastos = Utilidad antes de impuestos - ISR y PTU = Utilidad Neta</p>	<p>Nombre de la Compañía Estado de Resultados Período que comprende</p> <p>Ventas Netas - <i>Costo de venta</i> = <i>Utilidad bruta</i> - Gastos de operación = Utilidad de operación +- Costo integral de financiamiento +- Otros ingresos y gastos = Utilidad antes de impuestos - ISR y PTU = Utilidad Neta</p>

Fuente:(www.contaduria.uady)

Resultado = utilidad o pérdida

Operación = principal actividad

Entidad = persona moral y/o persona física

Período = año natural (12 meses del año)

Mediante la determinación de la utilidad neta y de la identificación de sus componentes, se mide el resultado de los logros (ingresos) y de los esfuerzos (costos y gastos) por una entidad durante un período determinado.

Uno de los principales objetivos del estado de resultados es evaluar la rentabilidad de las empresas, es decir su capacidad de generar utilidades, ya que estas deben optimizar sus recursos.

Los elementos que lo integran son:

- ✓ **Ingresos:** incremento de los activos o decremento de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con impacto favorable en la utilidad o pérdida neta.

- ✓ **Costos:** decremento de los activos o incremento de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta.
- ✓ **Costos y Gastos:** El termino costo es un tipo de gasto que se deriva de activos expirados: costo de ventas, costo por venta de activo fijo, etc.
- ✓ **Utilidad Neta:** valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de disminuir sus costos y gastos relativos, durante un periodo contable.

Gráfico 15 Presentación del Ingresos y Gastos

Tipo de ingreso/gasto	Clasificación según NIF A-5
Usuales e infrecuentes	<i>Ordinarias</i>
Inusuales y frecuentes	<i>No ordinarias</i>
Inusuales e infrecuentes	<i>No ordinarias</i>

Fuente:(www.contaduria.uady)

2.5 Evaluación Económica

d) Valor Actual Neto

Según (Scott Besley & Eugene, 2008, págs. 5, 6): “El valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo”.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial}$$

El criterio de decisión de este método se basa en seleccionar aquellos proyectos con VAN positivo, ya que ello contribuye a lograr el objetivo financiero de la empresa, definido en términos de maximizar el valor de la misma, debiendo ser rechazados los proyectos con VAN negativo o nulo por que generaría pérdidas.

e) Tasa Interna de Rendimiento

Según (Scott Besley & Eugene, 2008, pág. 357), la TIR es “la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual al monto inicial invertido. En tanto que la TIR del proyecto, que es su rendimiento esperado, sea mayor que la tasa de rendimiento requerida por la empresa para dicha inversión, el proyecto es aceptable”

Su cálculo se realiza con la siguiente fórmula:

$$TIR = T_i + (T_s - T_i) \frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_s} - VAN_{T_i}}$$

El criterio de la tasa interna de rendimiento proporciona una medida de la rentabilidad relativa bruta de un proyecto de inversión, La decisión de inversión se adoptará una vez que se haya comparado la rentabilidad relativa bruta con el coste de capital, estableciéndose como regla de decisión que sólo interesará llevar a cabo aquellos proyectos cuya tasa interna de rendimiento sea superior al coste de capital. Además, es posible jerarquizar un conjunto de inversiones alternativas, prefiriendo aquellas cuya TIR sea mayor, siempre que se considere el mismo valor para el coste de capital.

f) Relación Costo Beneficio

A criterio de (Velasquez, 2008, pág. 63), el costo beneficio es: “un tipo de análisis usado para determinar si es deseable invertir en un proyecto determinado si sus beneficios económicos presentes y futuros son mayores que sus costos económicos presentes y futuros”.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto. El resultado del Costo-beneficio puede reportar los siguientes resultados:

$B/C > 1$ se acepta

$B/C < 1$ se rechaza

$B/C = 1$ es indiferente

CAPÍTULO III

3 Estudio de Mercado

3.1 Introducción

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un período de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo, para ello se debe realizar un análisis a la competencia.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

3.2 Objetivos del Estudio de Mercado

- Diagnosticar la oferta y la demanda del servicio a brindar a los pequeños empresarios del cantón Cotacachi.
- Determinar el método apropiado que permita llevar a cabo la realización de la microempresa.

- Establecer con claridad las condiciones o variables del mercado como: oferta, demanda, precios, competencia en el mercado objetivo.
- Formular las estrategias de venta que permitan el ingreso y posicionamiento en el mercado local del servicio.

3.3 Servicio

La empresa prestará servicios especializados en electricidad, plomería, pintura de interiores y exteriores y cambio de pisos de cerámica. Estos servicios se los ofrecerá en la ciudad de Cotacachi, especialmente a los propietarios de los negocios existentes en el cantón.

3.4 Segmento de Mercado

3.4.1 Segmento de Mercado Población Total

Cuadro 16 Microempresas del Cantón Cotacachi

Microempresas	Fuente	Número
Microempresas de bienes y servicios existentes en el cantón Cotacachi.	Gobierno Municipal de Santa Ana de Cotacachi.	1358

Fuente: Gobierno Municipal de Santa Ana de Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

De acuerdo a la base de datos del municipio de Cotacachi, existen 1358 personas que actualizaron la patente municipal en el año 2011 para ejercer las actividades económicas en el sector dichas microempresas se encuentran ubicadas en todo el cantón Cotacachi incluido al sector urbano y rural.

3.4.2 Análisis de las Encuestas Aplicadas

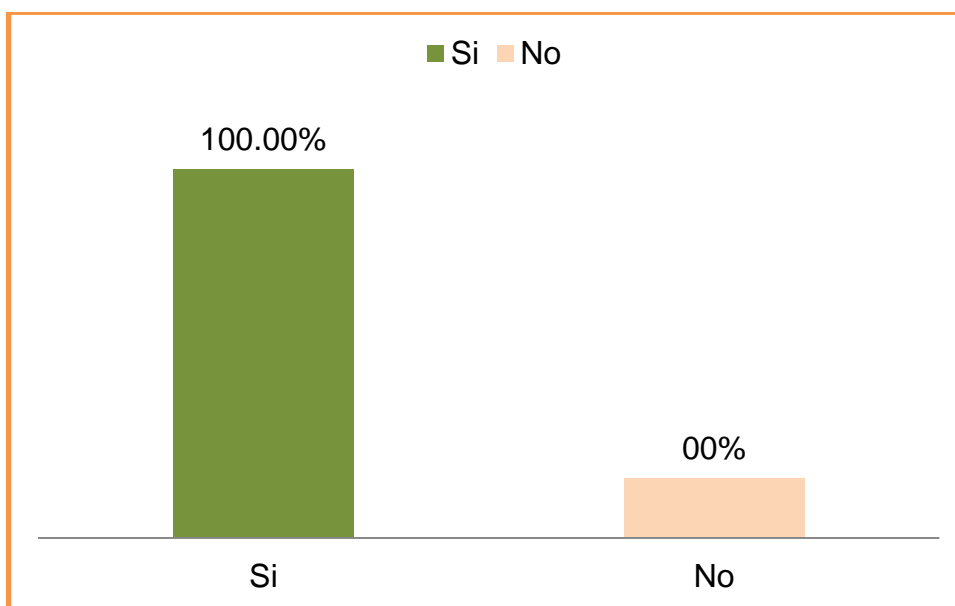
1.- ¿Usted realiza mantenimiento o reparación del inmueble que utiliza?

Cuadro 17 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	300	100%
No	0	0%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 16 Realiza Mantenimiento o Reparación del Inmueble



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

En algún momento todos los microempresarios que son propietarios de los negocios existentes en Cotacachi han realizado algún tipo de mantenimiento o reparación de sus instalaciones, debido a que son recursos que tienden a desgastarse como la pintura de la pared, las instalaciones eléctricas, instalaciones de agua potable, entre otras.

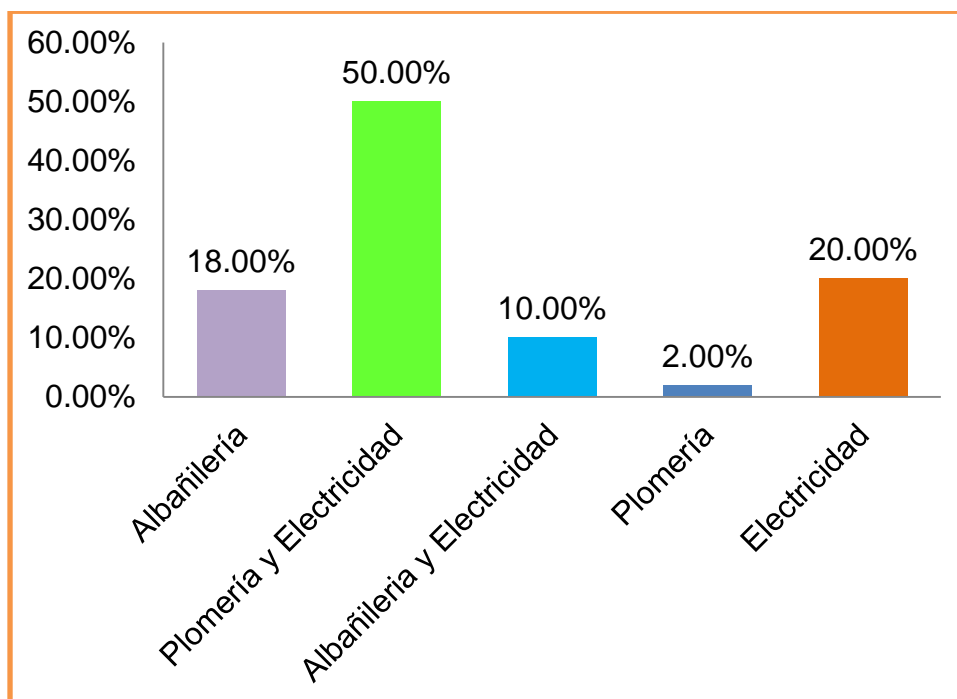
2.-¿Qué tipo de mantenimiento realiza al inmueble?

Cuadro 18 Tipo de Mantenimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Albañilería	54	18,00%
Plomería y Electricidad	150	50,00%
Albañilería y Electricidad	30	10,00%
Plomería	6	2,00%
Electricidad	60	20,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 17 Tipo de Mantenimiento



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

El servicio que más solicitan las personas investigadas son plomería y electricidad por una parte y por otra albañilería, electricidad, y plomería.

3.- ¿La contratación de los servicios de mantenimiento y reparación de su inmueble lo hace en forma?

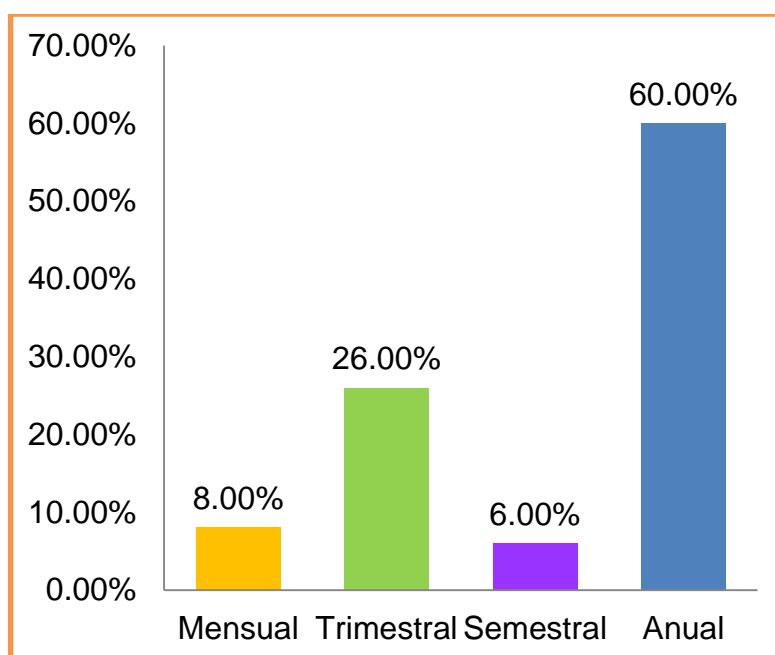
Cuadro 19 Frecuencia de Contratación del Servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Cada 2 meses electricidad	24	8,00%
Trimestral plomería	78	26,00%
Semestral pintura	18	6,00%
Anual Cambio de pisos	180	60,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi

Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 18 Frecuencia de Contratación del Servicio



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi

Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

Más de la mitad de los servicios requeridos lo solicitan de forma anual, dependiendo del servicio que se desee arreglar o reparar, así también un 26% lo realiza de forma trimestral, el 8% mensual y el 6% semestral.

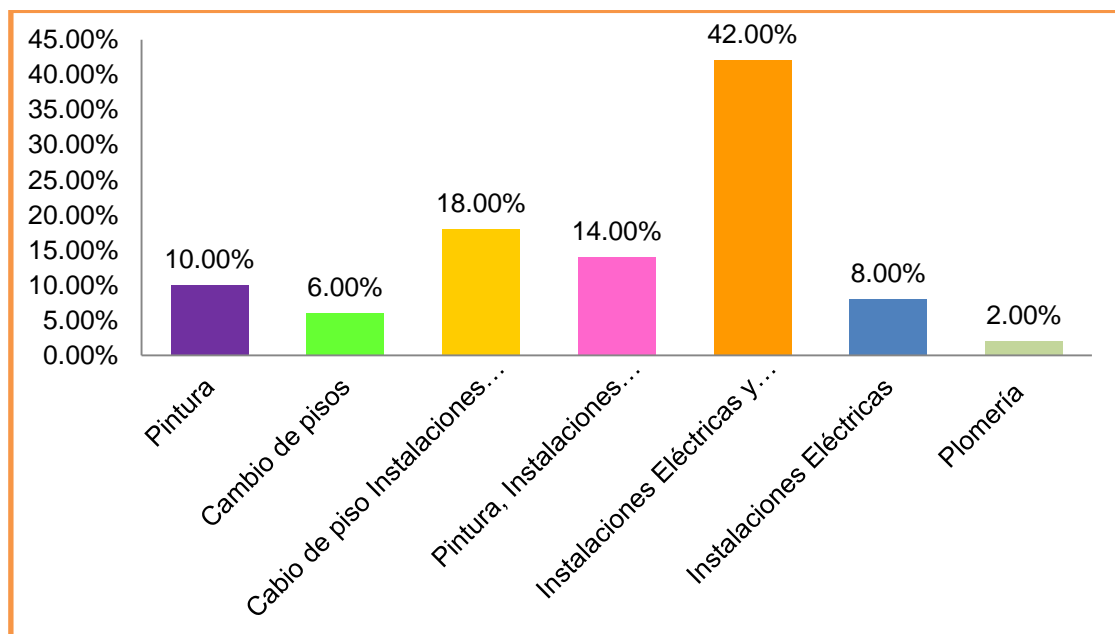
4.- ¿Qué servicio es el que más necesita usted?

Cuadro 20 Servicio que más Necesita

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Pintura	30	10,00%
Cambio de pisos	18	6,00%
Cambio de piso Instalaciones eléctricas y Plomería	54	18,00%
Pintura, Instalaciones Eléctricas, Plomería	42	14,00%
Instalaciones Eléctricas y Plomería	126	42,00%
Instalaciones Eléctricas	24	8,00%
Plomería	6	2,00%
Total	300	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Gráfico 19 Servicio que más Necesita



Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

El servicio que más necesitan los microempresarios es de instalaciones eléctricas y plomería, seguido de otros como son: pintura, cambio de pisos y plomería.

5.-¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por el servicio?

Cuadro 21 Costo del Servicio

Servicios	Pago en Dólares				Total
	3	4	5	6	
Pintura m ²	150	70	80	0	300
Porcentaje	50,00%	23,33%	26,67%	0,00%	100,00%
Cambio de pisos m ²	102	177	19	2	300
Porcentaje	34,00%	59,00%	6,33%	0,67%	100,00%
Instalaciones eléctricas	86	213	1	0	300
Porcentaje	28,67%	71,00%	0,33%	0,00%	100,00%
Plomería	40	215	43	2	300
Porcentaje	13,33%	71,67%	14,33%	0,67%	100,00%

Fuente: Encuesta a Propietarios de Microempresas del Cantón Cotacachi

Elaborado por: La Autora, 2012

Análisis:

En cuanto al precio del servicio recibido de pintura en m² un 73.33% estaría dispuesto a pagar entre 3 y 4 dólares. Para cambio de pisos en m² un 93% afirma que pagaría entre 3 y 4 dólares. Para instalaciones eléctricas 99.67% pagaría entre 3 y 4 dólares el punto eléctrico. Y por el servicio de plomería (instalaciones de agua) el 86% pagaría entre 4 y 5 dólares.

3.5 Análisis de la Demanda Actual

Actualmente existen 1358 personas que poseen microempresas en el cantón Cotacachi, quienes requieren del servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles y lo realizan de acuerdo a la necesidad de cada uno de ellos.

Cuadro 22 Demanda del Servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Veces en el año	Número de Clientes al año	Cantidad de Servicio
Pintura	315	23.16%	2	629	35
Plomería	207	15.27%	4	829.6	5
Electricidad	611	45.00%	3	1833.3	8
Cambio de Pisos	225	16.57%	1	225	35
Total	1358	100.00%		3517	

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

3.5.1 Proyección de la Demanda

Para realizar la proyección de la demanda se utilizó la siguiente fórmula:

$$D_p = DA (1+i)^n$$

Dónde:

D_p = Demanda Proyectada

DA = Demanda Actual

1 = Valor Constante

i = Tasa de Crecimiento

n = Tiempo

Cuadro 23 Proyección de la Demanda con el 3.6% de Crecimiento

Servicio	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura	22015	22808	23629	24479	25360
Plomería	4148	4297	4452	4612	4778
Electricidad	14666	15194	15741	16308	16895
Cambio de Pisos	7875	8159	8452	8756	9072
Total	48704	50458	52274	54156	56106

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

Para sacar la demanda actual del servicio se realizó encuestas a los posibles demandantes, quienes tienen un promedio de requerimiento del servicio en: electricidad 3 veces en el año, plomería 4, pintura 2, y cambio de pisos 1 vez al año.

Para los próximos 5 años se proyectara con el 3.6% del crecimiento microempresarial según INEC 2011.

$$D_p = DA (1+i)^n$$

$$D_p = 22015 (1+0.036)^1$$

$$D_p = 22808$$

3.6 Análisis de la Oferta

Para realizar el análisis de oferta se realizó encuestas a los propietarios de las, microempresas y entrevistas a los trabajadores informales que prestan el servicio en Cotacachi.

Se determinó que existe un promedio de uso del servicio al año en: pintura 2 veces, plomería 4, electricidad 2 y cambio de pisos 1 vez.

Cuadro 24 Frecuencia de Uso del Servicio

Servicio	Veces en el año	Cantidad de Servicio
Pintura	2	35
Plomería	4	5
Electricidad	3	8
Cambio de Pisos	1	35

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

Los trabajadores informales cubren aproximadamente un 18% de la demanda total del servicio en la ciudad de Cotacachi es decir se estaría brindando la mano de obra a 250 microempresarios al año. Para determinar la oferta anual de los servicios, se procede a multiplicar el

número de veces que se demanda el servicio al año por la cantidad del servicio demandado.

El primer servicio de pintura, se lo obtiene: 1358 microempresarios por 18% de cobertura = 250; 250 por el 23,16% de ocupación de este servicio = 58 * 2 veces al año y por 35 metros, es igual a 4053 metros cuadrados de pintura.

Cuadro 25 Oferta Actual del Servicio

Detalle	2012
Pintura	4053
Plomería	1222
Electricidad	1125
Cambio de Pisos	1450
Total	7849

Fuente: Entrevista a Trabajadores Informales

Elaborado por: La Autora, 2012

La proyección de la oferta se la realizó con el 3,6% de crecimiento microempresarial según INEC.

Cuadro 26 Proyección de la Oferta Actual

Servicio	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura	4053	4199	4350	4506	4669
Plomería	1222	1266	1311	1359	1407
Electricidad	1125	1166	1207	1251	1296
Cambio de Pisos	1450	1502	1556	1612	1670
Total	7849	8132	8425	8728	9042

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

$$Op = OA (1+i)^n$$

Donde:

Op = Oferta Proyectada

OA = Oferta Actual

1 = Valor Constante

i = Tasa de Crecimiento

n = Tiempo

3.7 Determinación de la Demanda Insatisfecha

Cuadro 27 Demanda Insatisfecha

Servicio	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura m ²	17962	18609	19279	19973	20692
Plomería punto	2926	3032	3141	3254	3371
Electricidad punto	13541	14029	14534	15057	15599
Cambio de Pisos m ²	6425	6657	6896	7144	7402
Total	40855	42326	43850	45428	47064

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

3.7.1 Determinación de la Demanda del Proyecto

De la demanda insatisfecha, el proyecto pretende abarcar el primera año un 48%, para el segundo un 65% y para el resto de años irá incrementado en un 10% más.

Cuadro 28 Demanda Proyectada del Proyecto

Servicio	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura	8622	9304	11567	13981	16553
Plomería	1405	1516	1884	2278	2697
Electricidad	6500	7014	8720	10540	12479
Cambio de Pisos	3084	3328	4138	5001	5921
Total	19610	21163	26310	31800	37651

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora, 2012

3.8 Determinación del Precio

Para determinar el precio del servicio, se procedió a realizar un estudio a la competencia, ilustrado en el siguiente cuadro:

Cuadro 29 Precio Actual del Servicio

Servicio	Precio
Pintura	2.50
Plomería	4.50
Electricidad	3.50
Cambio de Pisos	4.00

Fuente: Encuesta Propietarios de Microempresas, Entrevistas Trabajadores Informales
Elaborado por: La Autora, 2012

Para la determinación del precio se tomó en cuenta el precio de la competencia, así como el valor que estarán dispuestos a pagar los usuarios del servicio.

El precio del servicio para los próximos 5 años se la proyecta en base a la inflación del año 2011 que fue del 5.41% según el Banco Central.

Cuadro 30 Proyección del Precio del Servicio con una tasa de Crecimiento del 5.41%

Servicio	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura	2.50	2.64	2.78	2.93	3.09
Plomería	4.50	4.74	5.00	5.27	5.56
Electricidad	3.50	3.69	3.89	4.10	4.32
Cambio de Pisos	4.00	4.22	4.44	4.68	4.94

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora, 2012

3.9. Publicidad

Para dar a conocer a la empresa dedicada a prestar el servicio de reparación y mantenimiento de bienes inmuebles se requerirá publicidad, la cual se la realizará mediante spots publicitarios de radio, en los programas de mayor audiencia local en Cotacachi.

3.10. Conclusiones

- Los demandantes del servicio serán los microempresarios que tienen sus negocios en Cotacachi.
- Los servicios más requeridos por los propietarios de las microempresas son: albañilería, plomería, electricidad y pintura de paredes.
- La existencia de competencia es escasa debido a que no existen microempresas dedicadas a brindar el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, sino existen personas informales que no garantizan el trabajo ofrecido.
- El proyecto abarcará el primer año un 48% de la demanda, para el segundo año un 65% y los demás años tendrán un incremento del 10%.
- El precio del servicio es accesible para los demandantes y se encuentra en promedio con el precio establecido por los oferentes informales, dicho precio tendrá un incremento progresivo del 5.41% de acuerdo a la inflación del Ecuador año 2011.

CAPÍTULO IV

4 Estudio Técnico

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios.

4.1 Tamaño del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto se tomó en cuenta los siguientes factores, que son de mucha importancia en un estudio de factibilidad.

4.1.1 Mercado

La investigación de campo realizada a través de la información primaria, determinó que el 100% de propietarios de negocios del cantón Cotacachi requiere de servicios de electricidad, plomería, pintura y cambio de pisos.

4.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

La disponibilidad de recursos financieros se encuentra en parámetros aceptables, puesto que la inversión total será financiada por fondos propios, y un financiamiento.

4.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra

El proyecto requiere de personal capacitado en cuanto a instalaciones eléctricas, plomería, pintura de interiores y exteriores y cambio de pisos de cerámica.

4.2 Localización del Proyecto

Su propósito es encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, que contribuya a minimizar los costos de inversión, y brindar un mejor servicio de calidad.

4.2.1 Mapa de la Macro Localización

Dentro del análisis de macro localización de la empresa se ha considerado ubicarla en la provincia de Imbabura, cantón Cotacachi, con sus límites al norte la provincia del Carchi, al sur la provincia de Pichincha.

Ilustración 1 Mapa de la Provincia de Imbabura



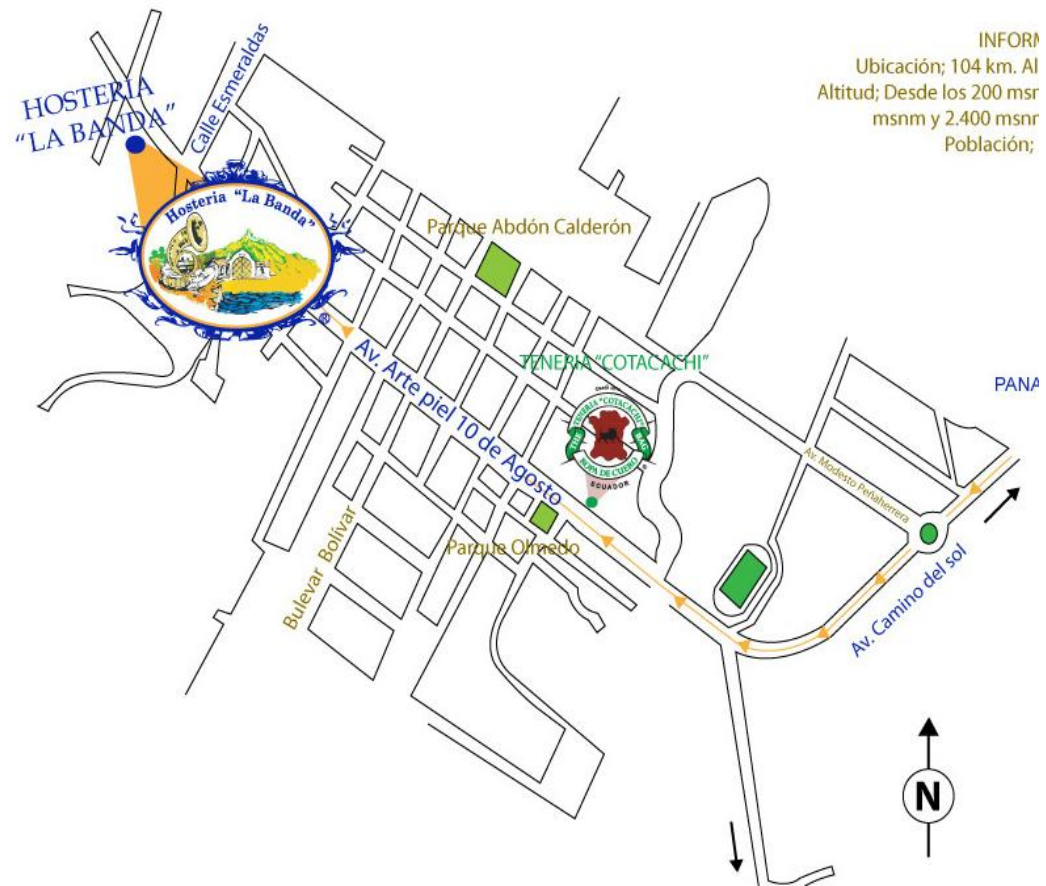
Fuente: Municipio de Cotacachi

4.2.2 Ubicación de la Empresa

La empresa se encontrará ubicada en el centro de la ciudad en la calle González Suarez y Modesto Peña Herrera, frente al Municipio del cantón Cotacachi.

4.2.3 Planos de la Micro localización

Ilustración 2 Planos del Cantón Cotacachi



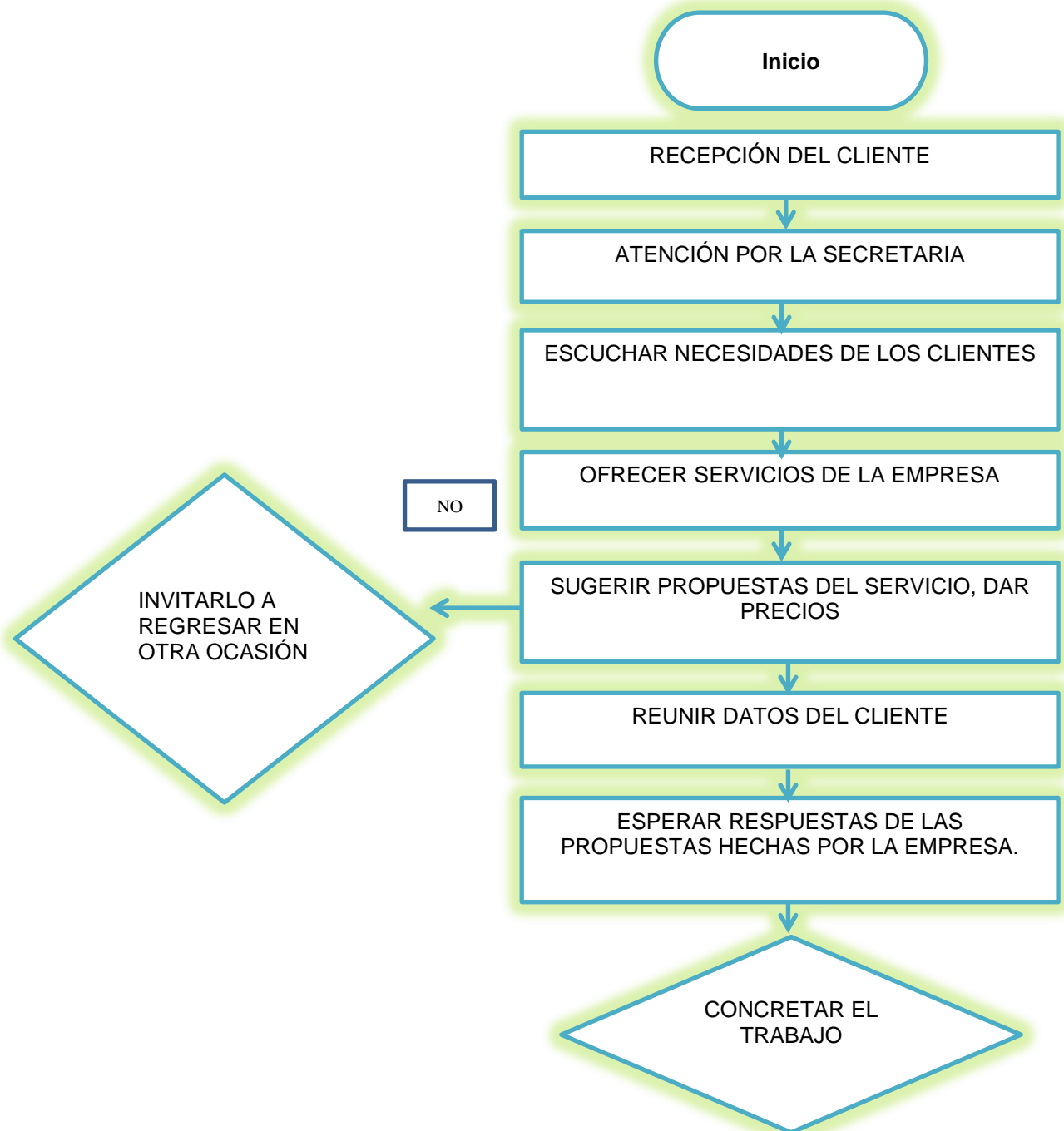
Fuente: (www.hosterialabanda.com)

4.2.4. Ingeniería del Proyecto

4.2.4.1. Procesos

4.2.4.2. Flujograma del Área de Servicios de la Empresa

Gráfico 20 Diagrama de Flujo de Ventas del Servicio



Elaborado por: La Autora, 2012

4.2.4 Tecnología

Con el objetivo de brindar un servicio eficiente y de calidad, se empleará muebles y equipos de computación para atender a los clientes en la oficina.

4.2.4.1 Muebles y Enseres

Los muebles y enseres necesarios para la puesta en marcha del proyecto se los adquirirá de diferentes proveedores de la ciudad entre ellos tenemos escritorios, sillas y archivadores.

4.2.4.2 Equipos de Computación

Se requerirá de computadores e impresoras para receptar la información necesaria del cliente y de la empresa en sí.

4.2.4.3 Equipo de Trabajo

El equipo de trabajo dependerá de cada rama de especialización de los trabajadores.

4.3 Presupuesto Técnico

4.3.1 Inversión Fija

4.3.1.1 Muebles y Equipo de Oficina

Para iniciar el funcionamiento de la empresa se requiere de equipo básico de oficina que ayude a una mejor atención al cliente, para ello se requiere muebles aptos para el uso de los administradores, tanto para el gerente como para el contador.

Cuadro 31 Muebles y Equipo de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	2	180,00	360,00
Archivador	2	80,00	160,00
Silla operaria	2	30,00	60,00
Mesa de Reuniones	1	400,00	400,00
Silla Gerencia	1	200,00	200,00
Escritorio Gerencial	1	380,00	380,00
Silla de Reuniones	5	26,00	130,00
Total			1.690,00

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.1.2 Equipo de Computación

Cuadro 32 Equipos de Computación

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	2	650,00	1.300,00
Impresora multifunción	2	300,00	600,00
Total			1.900,00

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.1.3 Equipo de Trabajo

Cuadro 33 Equipo de Trabajo Electricista

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Pinzas Perimétricas	2	13,00	26,00
Alicates Planos	2	8,00	16,00
Alicates Redondos	2	8,20	16,40
Alicates de Corte	2	25,00	50,00
Alicates Combinados	2	18,00	36,00
Destornilladores	2	10,00	20,00

Pelacables	2	12,00	24,00
Remachadores	2	14,00	28,00
Tijera Eléctrica	2	8,50	17,00
Granete o Cíncel	2	20,00	40,00
Punta Trazadora	2	7,00	14,00
Martillo de Electricista	2	26,00	52,00
Detector de Tensión	2	12,00	24,00
Llave Fija	2	6,00	12,00
Alicate de punta Plana Ángulo	2	9,00	18,00
Alicates Universales	2	8,30	16,60
Taladro	2	150,00	300,00
Grapadora	2	25,00	50,00
Soldador Eléctrico	2	30,00	60,00
Llave Mixta	2	2,50	5,00
Llave acobada	2	2,50	5,00
Llave de tubo	2	35,00	70,00
Llave Hexagonal	2	3,00	6,00
Total			906,00

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

Cuadro 34 Equipo de Trabajo Plomería

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Corta Tubos	2	30,00	60,00
Llave Inglesa	2	15,00	30,00
Llave Grip	2	12,00	24,00
Curva Tubos	2	25,00	50,00
Tenaza de Sifón	2	18,00	36,00
Llave Sueca 45°	2	12,00	24,00
Llave de Tubo	2	35,00	70,00
Destornilladores	2	12,00	24,00
Martillo	2	8,00	16,00
Total			334,00

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

Cuadro 35 Equipo de Trabajo Albañilería

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cinzel	5	6,00	30,00
Paleta o Palaustre	8	6,50	52,00
Paletín o Palaustre Pequeños	8	6,00	48,00
Frata	8	3,00	24,00
Pícola o Pico Pequeño	2	10,00	20,00
Tenaza	4	7,00	28,00
Pala	4	15,00	60,00
Machota	4	12,00	48,00
Nivel	8	8,00	64,00
Total			374,00

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.1.4 Resumen de la Inversión Fija

Cuadro 36 Resumen de Inversión Fija

Detalle	Valor Total
Muebles y Enseres	1.690.00
Equipos de Computación	1.900.00
Equipos de Operación	1.350.00
Vehículo	30.000.00
Total	34.940.00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.2 Inversión Diferida

Cuadro 37 Inversión Diferida

Detalle	Valor Total
Trámites de Constitución	400
Total	400

Fuente: Varios Proveedores

Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.3 Capital de Trabajo

El siguiente cuadro muestra el capital de trabajo, para el primer año de funcionamiento es igual a 38.506,06 USD.

Cuadro 38 Capital de Trabajo

Detalle	Valor en un mes	Valor en un Año
Gastos de Operación	57.83	694.00
Gastos Administrativos	1.069.95	12.839.38
Gastos de Ventas	2.081.06	24.972.68
Total Capital de Operación	3.208.84	38.506.06

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

Para el capital de trabajo se tomó en cuenta lo requerido para la operación en un mes.

4.3.4 Inversión Total del Proyecto

La inversión total que se necesita para brindar el servicio de asesoría contable es la siguiente:

Cuadro 39 Inversión Total del Proyecto

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Inversión Fija	34.940.00	90.64%
Inversión Diferida	400.00	1.04%
Inversión en Capital de Trabajo	3.208.84	8.32%
Total Inversión del Proyecto	38.548.84	100.00%

Fuente: Estudio Técnico - Financiero
Elaborado por: La Autora, 2012

4.3.5 Financiamiento

La inversión del proyecto en una parte será financiada con capital propio monto que asciende a los 23.548,84 USD y por otra financiada por un monto de 15.000 USD; el capital financiado será otorgado a una tasa del 10% anual, otorgada por el Banco Nacional de Fomento de los créditos y microcréditos de comercio y servicios del año 2012.

Cuadro 40 Financiamiento

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Capital Propio	23.548.84	61.09%
Capital Financiado	15.000.00	38.91%
Total de Inversión	38.548.84	100.00%

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

Como se puede observar el capital propio es mayor al capital financiado, ya que de acuerdo al financiamiento el 61,09% corresponde al aporte de la persona quien pondrá en marcha el proyecto y la diferencia corresponde al capital financiado por una entidad financiera (Banco de Nacional de Fomento).

4.3.6 Talento Humano

El talento humano indispensable para la puesta en marcha del proyecto es el siguiente:

Cuadro 41 Talento Humano

Número	Personal	Salario Básico
	Área Administrativa	
1	Gerente	350,00
1	Contador	300,00
	Área de Ventas	
1	Plomeros	292,96
1	Pintores	292,96
2	Electricistas	292,96
1	Albañil	292,96

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

Para el tercer año de vida del proyecto se incrementa 1 plomero y 1 pintor, debido al incremento en la demanda del servicio.

CAPÍTULO V

5 Evaluación Económica y Financiera del Proyecto

La proyección de los ingresos, se obtiene multiplicando el tipo de servicio con su respectivo precio, los mismos que fueron determinados en el estudio de mercado.

5.1 Determinación de Ingresos Proyectados

Para la determinación del precio se consideró la tasa de inflación del año 2011 que fue del 5.41%.

Tabla 1 Determinación de Ingresos Proyectados

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Pintura	8622	9304	11567	13981	16553
Precio	2.50	2.64	2.78	2.93	3.09
Total	21555	24519	32132	40938	51092
Plomería	1405	1516	1884	2278	2697
Precio	4.50	4.74	5.00	5.27	5.56
Total	6321	7190	9422	12004	14982
Electricidad	6500	7014	8720	10540	12479
Precio	3.50	3.69	3.89	4.10	4.32
Total	22750	25879	33913	43207	53925
Cambio de Pisos	3084	3328	4138	5001	5921
Precio	4.00	4.22	4.44	4.68	4.94
Total	12.336.49	14.033.37	18.390.14	23.430.05	29.241.98
Total	62.961.24	71.621.54	93.856.95	119.578.97	149.241.06

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora, 2012

Todos los cálculos de precios se los realizó con el 5.41% de incremento en cada año. (Inflación 2011.)

5.2 Determinación de Egresos Proyectados

La determinación de egresos se la realizó de forma mensual y anual proyectada, datos que permitirán tomar decisiones correctas.

5.2.1 Mano de Obra

5.2.2 Gastos Administrativos

5.2.2.1 Sueldo Personal Administrativo

Tabla 2 Proyección del Salario Básico Unificado

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Gerente	350.00	379.30	411.04	445.45	482.73
Contador	300.00	325.11	352.32	381.81	413.77
Total Mensual	650.00	704.41	763.36	827.26	896.50
Total Anual	7.800.00	8.452.86	9.160.36	9.927.09	10.757.98
Total Salario Básico Unificado	7.800.00	8.452.86	9.160.36	9.927.09	10.757.98

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver anexo N° 3)

Tabla 3 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Administrativo

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Salario Básico Unificado	7.800.00	8.452.86	9.160.36	9.927.09	10.757.98
Aporte Patronal 12,15%	947.70	1.027.02	1.112.98	1.206.14	1.307.10
Fondos de Reserva 8,33%	0.00	704.12	763.06	826.93	896.14
Décimo Tercer Sueldo	650.00	704.41	763.36	827.26	896.50
Décimo Cuarto Sueldo	584.00	632.88	685.85	743.26	805.47
Total Sueldo Administrativo	9.981.70	11.521.29	12.485.62	13.530.67	14.663.19

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

5.2.2.2 Suministros y Materiales de Oficina

Tabla 4 Suministro y Materiales de Oficina

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Papel caja	132,00	139,14	215,00	2124,01	2238,92
Esferos	6,00	6,32	6,67	7,03	7,41
Borrador	6,00	6,32	6,67	7,03	7,41
Lápiz	10,00	10,54	11,11	11,71	12,35
Otros	50,00	52,71	55,56	58,56	61,73
Teléfono	30,00	31,62	33,33	35,14	37,04
Calculadora	30,00	31,62	33,33	35,14	37,04
Grapadora	10,00	10,54	11,11	11,71	12,35
Perforadora	8,00	8,43	8,89	9,37	9,88
Total	282,00	297,26	2181,67	2299,70	2424,11

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 4)

5.2.2.3 Gasto Arriendo

Tabla 5 Gasto Arriendo

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Oficina	1.560.00	1.644.40	1.733.36	1.827.13	1.925.98
Total	1.560.00	1.644.40	1.733.36	1.827.13	1.925.98

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 5)

5.2.2.4 Gastos Generales de Administración

Tabla 6 Gastos Generales de Administración

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Luz k/h	252,00	265,63	280,00	295,15	311,12
Agua m3	67,68	71,34	75,20	79,27	83,56
Teléfono	216,00	227,69	240,00	252,99	266,67
Internet	360,00	379,48	400,01	421,65	444,46
Total	895,68	944,14	995,21	1.049,06	1.105,81

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 6)

Tabla 7 Gasto Mantenimiento Equipos de Computación

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Mantenimiento Técnico	144,00	151,79	160,00	168,66	177,78
Total	144,00	151,79	160,00	168,66	177,78

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 7)

5.2.3 Gastos de Operación o Ventas

5.2.3.1 Sueldo Personal de Ventas

Tabla 8 Proyección del Salario Básico Unificado

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Plomeros	292.96	317.48	344.05	372.85	404.06
Pintores	292.96	317.48	688.11	745.70	808.12
Electricistas	585.92	634.96	688.11	745.70	808.12
Albañil	292.96	317.48	344.05	372.85	404.06
Total Mensual	1.464.80	1.587.40	2.064.32	2.237.11	2.424.35
Total Anual	17.577.60	19.048.85	24.771.88	26.845.29	29.092.24
Total Salario Básico Unificado	17.577.60	19.048.85	24.771.88	26.845.29	29.092.24

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora, 2012

**Tabla 9 Proyección del Costo Total de Sueldo Personal Ventas u
Operativo**

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Salario Básico Unificado	17.577.60	19.048.85	24.771.88	26.845.29	29.092.24
Aporte Patronal 12,15%	2.135.68	2.314.43	3.009.78	3.261.70	3.534.71
Fondos de Reserva 8,33%	0.00	1.586.77	2.063.50	2.236.21	2.423.38
Décimo Tercer Sueldo	1.464.80	1.587.40	2.064.32	2.237.11	2.424.35
Décimo Cuarto Sueldo	1.460.00	1.582.20	1.898.64	2.057.56	2.229.77
Total Sueldo Administrativo	22.638.08	26.119.65	33.808.12	36.637.86	39.704.45

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

Tabla 10 Gasto Publicidad

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Radio	1.440.00	1.517.90	1.600.02	1.686.58	1.777.83
Total	1.440.00	1.517.90	1.600.02	1.686.58	1.777.83

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo Nº 8)

5.2.3.2 Gasto Materiales de Operación

Tabla 11 Gasto Materiales de Operación

Detalle	2012	2013	2014	2016	2016
Metro	12,80	13,98	15,26	16,67	18,20
Regla	11,20	12,23	13,36	14,59	15,93
Nivel	16,00	17,47	19,08	20,84	22,76
Cinta Aislante	30,00	32,76	35,78	39,07	42,67
Arco de Sierra	84,00	91,73	100,18	109,40	119,47
Rodillos	80,00	87,36	95,41	104,19	113,78
Brochas grandes	175,00	191,11	208,70	227,91	248,89
Pinceles	87,50	95,55	104,35	113,95	124,44
Cubetas para Pintura	62,50	68,25	74,54	81,40	88,89
Brocha Mediana	105,00	114,66	125,22	136,75	149,33
Plomada	30,00	32,76	35,78	39,07	42,67
Total	694,00	757,88	827,64	903,82	987,02

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo Nº 9)

5.2.3.3 Movilización y Transporte

Tabla 12Movilización

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Transporte	50.60	53.33	56.22	59.26	62.47
Total	50.60	53.33	56.22	59.26	62.47

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 10)

5.2.3.4 Transporte

Tabla 13Transporte

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Combustible	712.00	762.20	815.93	873.45	935.03
Lubricantes	72.00	77.08	82.51	88.33	94.55
Filtro	60.00	64.23	68.76	73.61	78.79
Neumáticos	0.00	0.00	555.21	0.00	592.80
Total	844.00	903.50	1522.41	1035.38	1701.18

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 11)

5.3 Amortización del Préstamo

Tabla 14Amortización de Préstamo

Años	Monto	Cuotas	Interés	Amortizado
2013	15.000.00	3.000.00	1.500.00	1.500.00
2014	12.000.00	3.000.00	1.200.00	1.800.00
2015	9.000.00	3.000.00	900.00	2.100.00
2016	6.000.00	3.000.00	600.00	2.400.00
2017	3.000.00	3.000.00	300.00	2.700.00

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: La Autora, 2012

(Ver Anexo N° 12)

5.4 Depreciación de Activos

Tabla 15 Depreciación de Activos

Detalle	Valor	2012	2013	2014	2015	2016
Muebles y Enseres						
Escritorios	360.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
Mesa de Reuniones	400.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Silla Gerencia	200.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Escritorio Gerencial	380.00	38.00	38.00	38.00	38.00	38.00
Total Dep. Muebles y Enseres		134.00	134.00	134.00	134.00	134.00
DEP. EQUIPO DE COMPUTACIÓN						
Computadores	1.300.00	433.33	433.33	433.33		
Impresoras	600.00	200.00	200.00	200.00		
Reinversión de Activos (Equipo de comp.)	3.000.00			1.000.00	1.000.00	1.000.00
Total Dep. Equipos de Computación		633.33	633.33	1.633.33	1.000.00	1.000.00
DEP. VEHÍCULO						
Vehículo	30.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00
Total Dep. Vehículo		6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00	6.000.00
DEP. EQUIPO DE OPERACIÓN						
Taladro	300.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
TOTAL DEP. EQUIPO DE OPERACIÓN		30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Total		6.797.33	6.797.33	7.797.33	7.164.00	7.164.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

Nota: De acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, las depreciaciones de los activos fijos se los realizará de acuerdo al Art. 25, numeral 6 de las depreciaciones.

Ver anexo 13

5.5 Resumen de los Egresos Proyectados

Tabla 16 Resumen de Egresos Proyectados

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto de Operación	694.00	757.88	827.64	903.82	987.02
Gasto Administrativo	12.839.38	14.533.57	17.529.20	18.847.10	20.267.24
Gasto de Ventas	25.666.68	29.352.27	37.814.41	40.322.92	44.232.95
Gasto Depreciación	6.797.33	6.797.33	7.797.33	7.164.00	7.164.00
Gasto Financiero	1.500.00	1.200.00	900.00	600.00	300.00
Total	47.497.39	52.641.06	64.868.59	67.837.85	72.951.21

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

5.6 Estado de Situación Financiera

Tabla 17 Estado de Situación Financiera

“Empers Solución Inmediata”

Estado de Situación Financiera

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Bancos	62.961.24	Intereses por Pagar	1.500.00
Total Activos Corrientes	62.961.24	Total Pasivos Corrientes	<u>1.500.00</u>
Propiedad Planta y Equipo		Documentos Por Pagar	15.000.00
Escritorios	360.00	Total Pasivos Corrientes	<u>15.000.00</u>
Archivador	160.00		
Silla operaria	60.00	Otros Pasivos	0.00
Mesa de Reuniones	400.00	Total Otros Pasivos	0.00
Silla Gerencia	200.00		
Escritorio Gerencial	380.00		
Computador	1.300.00		
Impresora multifunción	600.00		
Taladro	300.00		
Vehículo	30.000.00		
Total Propiedad, Planta y Equipo	<u>33.760.00</u>	Total Pasivos	<u>16.500.00</u>
Depreciación Acumulada	6.797.33		
	26.962.67		
Otros Activos		Patrimonio Contable	
Activos Intangibles		Capital Social	
Gasto de Constitución	400.00		49368.73
Total Otros Activos	<u>400.00</u>	Total Patrimonio Contable	
Total Activos	65.868.73	Total Pasivos y patrimonio	65.868.73

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

5.7 Estado de Resultados

**Tabla 18 Estado de Resultados
“Empers Solución Inmediata”
Estado de Resultados**

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos Operativos	62.961.24	71.621.54	93.856.95	119.578.97	149.241.06
Pintura	21.554.60	24.519.42	32.131.65	40.937.51	51.092.24
Plomería	6.320.60	7.189.99	9.422.18	12.004.38	14.982.12
Electricidad	22.749.55	25.878.74	33.912.98	43.207.02	53.924.72
Cambio de pisos	12.336.49	14.033.37	18.390.14	23.430.05	29.241.98
Egresos					
-Gastos de Operación	694.00	757.88	827.64	903.82	987.02
- Gasto Administrativo					
Gasto Sueldo Personal Administrativo	9.981.70	11.521.29	12.485.62	13.530.67	14.663.19
Gasto Suministros de Oficina	282.00	297.26	2.181.67	2.299.70	2.424.11
Gasto Arriendo	1.560.00	1.644.40	1.733.36	1.827.13	1.925.98
Gasto Generales de Administración	895.68	944.14	995.21	1.049.06	1.105.81
Gasto Mantenimiento Equipos de Comp.	120.00	126.49	133.34	140.55	148.15
Total Gastos Administrativos	12.839.38	14.533.57	17.529.20	18.847.10	20.267.24
- Gasto de Ventas					
Gasto Sueldo Personal de Ventas	22.638.08	26.119.65	33.808.12	36.637.86	39.704.45
Gasto Publicidad	1.440.00	1.517.90	1.600.02	1.686.58	1.777.83
Gasto Movilización	50.60	53.33	56.22	59.26	62.47
Gasto Útiles de Aseo	694.00	757.88	827.64	903.82	987.02
Gasto Transporte	844.00	903.50	1.522.41	1.035.38	1.701.18
Total Gastos de Ventas	25.666.68	29.352.27	37.814.41	40.322.92	44.232.95
= Utilidad Bruta	23.761.19	26.977.81	37.685.70	59.505.12	83.753.85
- Gastos de Financiamiento					
Gasto Financiero	1.500.00	1.200.00	900.00	600.00	300.00
- Otros Gastos					
Gasto Depreciación	6.797.33	6.797.33	7.797.33	7.164.00	7.164.00
Total Otros Gastos	8.297.33	7.997.33	8.697.33	7.764.00	7.464.00
(=) Utilidad Operacional	15.463.86	18.980.48	28.988.36	51.741.12	76.289.85
(-) 15% Participación Trabajadores	2.319.58	2.847.07	4.348.25	7.761.17	11.443.48
(=) Utilidad Antes de Impuestos	13.144.28	16.133.40	24.640.11	43.979.96	64.846.38
(-) % Impuesto a la Renta	1.314.43	1.936.01	3.696.02	10.994.99	19.453.91
(=) Ganancia o Pérdida del Ejercicio	11.829.85	14.197.40	20.944.09	32.984.97	45.392.46

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

Debido a que es una empresa de una persona natural los porcentajes de impuesto a la renta se obtuvieron de acuerdo a la siguiente tabla:

Año 2012 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	9.720	-	0%
9.720	12.380	-	5%
12.380	15.480	133	10%
15.480	18.580	443	12%
18.580	37.160	815	15%
37.160	55.730	3.602	20%
55.730	74.320	7.316	25%
74.320	99.080	11.962	30%
99.080	En adelante	19.392	35%

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2012)

Nota solo para sociedades: según el SRI, las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del 24% sobre su base imponible para el período 2011, siendo del 23% para el año 2012 y la tarifa el impuesto será del 22% aplicable para el período 2013.

5.8 Flujo de Caja

Tabla 19 Flujo de Caja

Detalle		2012	2013	2014	2015	2016
Utilidad Operacional		11.829.85	14.197.40	20.944.09	32.984.97	45.392.46
Capital Propio	23.548.84					
Crédito	15.000.00					
(-) Reinversión Activo Fijo				3.000.00		
(+) Depreciaciones		6.797.33	6.797.33	7.797.33	7.164.00	7.164.00
(-) 15% Participación Trabajadores		2.319.58	2.847.07	4.348.25	7.761.17	11.443.48
(-) Impuesto a la Renta		1.314.43	1.936.01	3.696.02	10.994.99	19.453.91
(+) Recuperación Venta de Activos Fijos						2.000.00
(-) Pago de Capital de Préstamo		3.000.00	3.000.00	3.000.00	3.000.00	3.000.00
Total Inversión	38.548.84					
FLUJO NETO DE CAJA		11.993.18	13.211.65	14.697.15	18.392.81	20.659.07

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

5.9 Evaluación Financiera

5.9.1 Costo de Oportunidad

Tabla 20 Costo de Oportunidad

Descripción		Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Inversión Autosustentable	Inversión Autosustentable	23.548.84	61.09%	0.0453	0.0277
Inversión Financiada	Inversión Financiada	15.000.00	38.91%	0.1500	0.0584
Total de la Inversión		38.548.84	100.00%		0.0860

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

Tasa de Redescuento

$$i = (1 + CK) (1 + R_p) - 1$$

$$i = (1 + 0.086) (1 + 0.0858) - 1$$

$$i = 17,92\%$$

5.9.2 Valor Actual Neto

Tabla 21 Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 17.92%	Flujos Netos Actualizados
0	38.548.84		
2013	11.993.18	1.17922	10170.41
2014	13.211.65	1.39057	9500.91
2015	14.697.15	1.63979	8962.84
2016	18.392.81	1.93367	9511.84
2017	20.659.07	2.28023	9060.07
ΣFNA			47206.07

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

$$VAN = \sum FNA - \text{Inversión}$$

$$VAN = 47.206,07 - 38.548,84$$

$$VAN = 8657,23$$

El Valor Actual Neto calculado es mayor a 0 por tanto demuestra la viabilidad del proyecto.

5.9.3 Tasa Interna de Retorno

Tabla 22 Tasa Interna de Retorno

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 30%	Flujos Netos Actualizados
0	-38.548.84		
2013	11.993.18	1.300	9.225.52
2014	13.211.65	1.690	7.817.54
2015	14.697.15	2.197	6.689.65
2016	18.392.81	2.856	6.439.83
2017	20.659.07	3.713	5.564.09
$\sum FNA$			35.736.63
VAN TASA INFERIOR			-2812.20

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

Datos para aplicar la fórmula de interpolaciones

Tasa Inferior	17.92
Tasa Superior	30
VAN Tasa Inferior	8657.23
VAN Tasa Superior	-2812.20

$$TIR = \text{Tasa Inferior} + (\text{Tasa Superior} - \text{Tasa Inferior}) \frac{\text{VAN Tasa Inferior}}{\text{VAN Tasa Inferior} - \text{VAN Tasa Superior}}$$

$$TIR = 17,92 + (30 - 17,92) \frac{8657,23}{8657,23 - (-2812,20)}$$

$$TIR = 17,92 + 9.08$$

$$TIR = 27\%$$

El TIR calculado es mayor a la tasa de redescuento, o mayor a 0, demostrando la viabilidad del proyecto.

5.9.4 Relación Beneficio Costo

Tabla 23 Relación Beneficio Costo

Años	Flujos Netos	Tasa Redescuento 17,92%	Flujos Netos Actualizados
0	38.548.84		
2012	11.993.18	1.17922	10170.41
2013	13.211.65	1.39057	9500.91
2014	14.697.15	1.63979	8962.84
2015	18.392.81	1.93367	9511.84
2016	20.659.07	2.28023	9060.07
ΣFNA			47206.07

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\Sigma \text{FNE ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{47206,07}{38548,84}$$

$$\text{Beneficio Costo} = 1.22$$

Por cada dólar invertido recupero \$1,22, el Beneficio Costo es mayor que 1, por tanto el proyecto si es factible, por cada dólar invertido recupero 22 centavos de dólar.

5.9.5 Relación Ingresos Egresos

Tabla 24 Relación Ingresos Egresos

Años	Ingresos	Egresos	Tasa de Redescuento	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
2012	62.961.24	47.497.39	1.18	53.392.15	40.278.55
2013	71.621.54	52.641.06	1.39	51.505.30	37.855.84
2014	93.856.95	64.868.59	1.64	57.237.26	39.559.14
2015	119.578.97	67.837.85	1.93	61.840.26	35.082.34
2016	149.241.06	72.951.21	2.28	65.449.90	31.992.86
Σ Ingresos y Egresos Actualizados				289.424.87	184.768.74

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

$$\text{Ingresos-Egresos} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos-Egresos} = \frac{289.424,87}{184.768,74}$$

$$\text{Ingresos-Egresos} = 1,57$$

La relación Ingresos-Egresos es de 1,57; es decir que por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$1,57, a su vez por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 57 centavos de dólar respecto al gasto.

5.9.6 Punto de Equilibrio

Tabla 25 Punto de Equilibrio

Detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos					
Ventas	62.961.24	71.621.54	93.856.95	119.578.97	149.241.06
Costos Fijos					
Gasto Administrativo	12.839.38	14.533.57	17.529.20	18.847.10	20.267.24
Depreciaciones	6.797.33	6.797.33	7.797.33	7.164.00	7.164.00
Gasto Financiero	1.500.00	1.200.00	900.00	600.00	300.00
Total Costos Fijos	21.136.71	22.530.91	26.226.53	26.611.10	27.731.24
Gasto de Ventas	25.666.68	29.352.27	37.814.41	40.322.92	44.232.95
Gasto de Operación	694.00	757.88	827.64	903.82	987.02
Costos Variables	26.360.68	30.110.16	38.642.06	41.226.74	45.219.97
Costo Total	47.497.39	52.641.06	64.868.59	67.837.85	72.951.21
Punto de Equilibrio (dólares)	36.359.92	38.873.63	44.581.13	40.613.12	39.786.54

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Costo Variable} / \text{Ventas})}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{21.136,71}{1 - (26.360,68 / 62.961,24)}$$

Punto de Equilibrio= 36.359,92 Dólares

5.9.7 Período de Recuperación de la Inversión

Tabla 26Período de Recuperación de la Inversión

Año	Flujos de Efectivo Actualizados	Flujos Netos Acumulados
2012	10.170.41	
2013	9.500.91	19.671.32
2014	8.962.84	28.634.16
2015	9.511.84	38.146.00
2016	9.060.07	47.206.07

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora, 2012

38146.00	Suma en el 4º año
38548.84	Inversión
402.84	
755.01	meses
0.53	meses
3	días

La recuperación de la inversión se la realiza en 4 años, y 6 días, casi a la finalización del proyecto, pese a que la inversión se recupera al final el proyecto demuestra su viabilidad.

CAPITULO VI

6. Propuesta Estratégica

6.1. La Empresa

Es una empresa dedicada al mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, entre ellos: solucionar problemas eléctricos, de plomería, pintura y cambio de pisos en cerámica, de las microempresas del cantón Cotacachi.

6.2. Aspecto Legal de la Empresa

6.2.1. Inscripción en el RUC

6.2.1.1. Requisitos

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- ✓ Presentación del certificado de votación del último proceso electoral
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- ✓ planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- ✓ Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
- ✓ Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior

- ✓ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

6.2.2. Patente Municipal

- ✓ Formulario de solicitud y declaración de patente.
- ✓ Formulario de patente municipal.
- ✓ Certificado de no adeudar al Municipio.
- ✓ Copias de CI y certificado de votación del propietario o responsable de la actividad económica.
- ✓ Copia del RUC
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- ✓ Copia de la declaración del impuesto al valor agregado.
- ✓ Copia del permiso de cuerpo de Bomberos de Cotacachi.

6.3. Nombre o Razón Social

La empresa se denominará “Empers” Solución Inmediata

6.4. Titularidad de la Propiedad de la Empresa

Será de propiedad de una persona natural.

6.5. Tipo de Empresa

Está ubicada en el sector servicios, ya que se dedicará al mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en la ciudad de Cotacachi.

6.6. Logotipo de la Empresa

La empresa se llamará “Empers, Solución Inmediata”.

Solución Inmediata, debido a que el servicio se lo prestará al instante en que el cliente lo requiera.

Gráfico 21 Logotipo de la Empresa



Elaborado por: La Autora, 2012

6.7. Organización de la Empresa

6.7.1. Misión

- Solucionar problemas de los inmuebles para que el cliente se sienta satisfecho y seguro con la actividad económica que el ejerce.

6.7.2. Visión

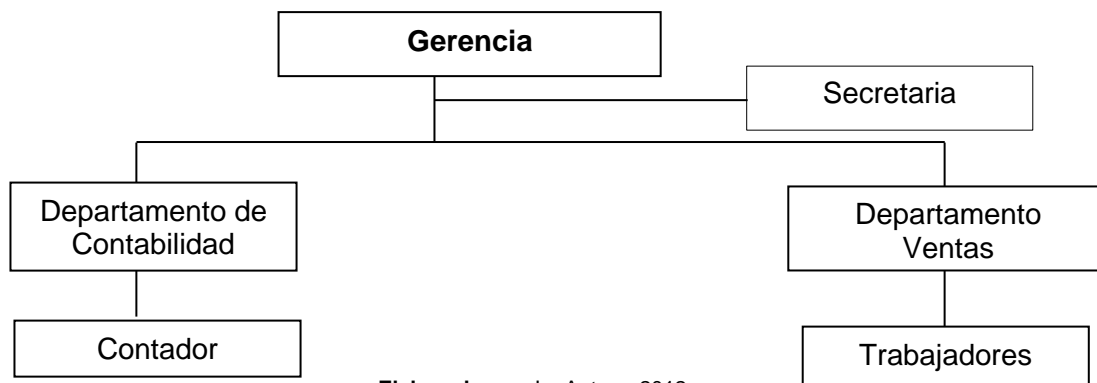
- En los próximos 5 años, ser una empresa líder en servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, con sistemas de organización, supervisión y control para las empresas de la ciudad de Cotacachi y los diferentes lugares aledaños a la misma.

6.7.3. Valores Corporativos

- Puntualidad
- Seguridad
- Honestidad
- Respeto
- Servicio Profesional

6.8. Organización Estructural

6.8.1. Organigrama Estructural



Elaborado por: La Autora, 2012

6.9. Orgánico Funcional

6.9.1. Gerente

Perfil: Ingeniero en Administración o afines

2 años de experiencia en administración

Edad comprendida entre los 30 a 50 años

Comunicativo

Líder

Funciones:

- Ejercer la representación legal y administrativa de la empresa.
- Planificar, organizar y controlar la administración de la empresa.
- Realizar y ejecutar estrategias de venta.
- Recibir informes económicos para su análisis y toma de decisiones.
- Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno de la institución.
- Coordinar y evaluar el proyecto anual de la empresa.

6.9.2. Contador**Perfil:** Contador CPA – CBA

2 años de experiencia en contabilidad

Dominio de normas contables y tributarias

Manejo de Excel y programas contables

Edad comprendida entre los 23 a 40 años

Funciones:

- Administrar la documentación de la empresa y supervisar su recepción, conservación y custodia de los diferentes clientes
- Mantener un archivo de toda la documentación de la empresa
- Coordinar actividades de la administración de la empresa
- Atender al público en general con las diferentes peticiones
- Llenar fichas de inscripción y contrato de los clientes.
- Llevar la contabilidad de la empresa y presentar informes periódicos al gerente, asamblea y órganos de control.
- Llevar un inventario de todos los bienes que posee la empresa
- Realizar el control del efectivo en cuanto a sus ingresos y gastos

6.9.3. Trabajadores

Perfil: Técnicos en electricidad

1 año de experiencia

Ágil y responsable

Edad comprendida entre los 18 y 60 años

Funciones:

Responsable de las operaciones diarias de mantenimiento y reparación en los sistemas eléctricos de los clientes, tales como generadores, alternadores, componentes y sistemas eléctricos de los motores, casas. El electricista debe ser una persona hábil e improvisadora, capaz de dar solución inmediata a problemas o fallos inesperados.

Perfil: Técnicos en plomería

1 año de experiencia

Ágil y responsable

Edad comprendida entre los 18 y 60 años

Funciones:

Ejecutar el mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones sanitarias de los clientes, instalando, manteniendo y reparando piezas y equipos del área; a fin de lograr su buen funcionamiento.

Perfil: Técnicos en decoración de interiores y exteriores

1 año de experiencia

Ágil y responsable

Edad comprendida entre los 18 y 60 años

Funciones:

Entre sus funciones se encuentran el raspado de las paredes para retirar la pintura antigua o el papel pintado antes de aplicar la nueva. Para ello, utiliza decapantes, agua y espátulas. Lija las superficies para alisarlas utilizando papel de lija o cepillos de metal. Rellena los orificios dejados por las escarpas y otras imperfecciones utilizando masilla o escayola y aplicándola con la espátula de masillar.

Antes de pintar despeja las paredes retirando cables, enchufes o interruptores y apartando los cuadros y muebles cercanos a ellas. Protege con cinta de papel los enchufes, rodapiés y marcos de puertas y ventanas cercanos a la superficie a pintar. Así mismo, cubre con plásticos o telas la zona del suelo cercana a la pared o situada bajo el techo que se va a decorar así como los muebles que pueden verse afectados por la caída de pintura.

Perfil:

Técnicos en Cambio de pisos

1 año de experiencia

Ágil y responsable

Edad comprendida entre los 18 y 60 años

Funciones:

Atender al cliente en lo referente a pegada de cerámica en pisos y paredes.

CAPÍTULO VII

7 ANÁLISIS DE IMPACTOS

El presente capítulo constituye un análisis detallado de las huellas y aspectos positivos y negativos que el proyecto generará en diferentes áreas o ámbitos. De las variadas metodologías existentes para realizar análisis de impactos, se ha escogido la que más se adapta en contexto de la presente investigación, además tiene la ventaja de que operativamente es de fácil desarrollo y fundamentalmente es efectiva, real y de fácil interpretación.

A continuación se detalla el procedimiento que se ha seguido para realizar los impactos que el proyecto generará.

Se ha determinado una serie de áreas, para en cada una de ellas aplicar la siguiente mecánica operativa sobre las bases de matrices:

En primer lugar se ha creído conveniente establecer un rango de nivel de impacto, que impacto va desde menos 3 hasta 3 positivo con la valoración de la siguiente tabla.

Cuadro 42 Tabla de Valoración de Impactos

-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No Hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

FUENTE: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora, 2012

En segundo lugar se coloca en cada matriz los rangos de cada impacto en forma horizontal mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que darán información a cada una de las áreas seleccionadas.

A continuación se asigna un nivel de impacto a cada uno de los indicadores sobre la base de la tabla del literal a.

Se determina el nivel de impacto de área o ámbito matemáticamente, para lo cual se obtiene la sumatoria de los indicadores establecidos y este resultado se lo divide para el número de indicadores.

Bajo cada matriz se realiza un breve análisis de indicador por indicador, en el cual se argumente o se explique las razones por la que se asignó determinado nivel de impacto de cada indicador.

Una vez realizado las matrices de cada área o ámbito se plantea una matriz general de impactos que utilizando los ítems mencionados anteriormente, permiten establecer el impacto global del proyecto lógicamente en la primera columna se sustituye los indicadores de la áreas o ámbitos.

7.1. Impacto Educativo

Trata de consolidar las bases teóricas en materia de estructura económica y financiera en la elaboración de proyectos productivos como es el caso de la mencionada investigación; en la creación de microempresas dedicadas a brindar servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, los estudiantes y demás personas interesadas tendrán una guía de estudio para próximas investigaciones.

Cuadro 43 Impacto Educativo

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADOR								
Bases teóricas						x		2
Elaboración de proyectos						x		2
Análisis financiero						x		2
TOTAL ($\Sigma = R$)						6		6
<p align="center"> Nivel de Impacto Educativo = $\frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ </p> <p align="center"> $NI = \frac{6}{3} = 2$ </p> <p align="center">El impacto educativo es impacto medio positivo</p>								

7.2. Social

7.2.1. Fuentes de Trabajo

Generar nuevas plazas de trabajo para técnicos capacitados en el área de electricidad, así también se brindará empleo a los trabajadores informales que prestan a mano de obra en lo relacionado a la albañilería.

Cuadro 44 Impacto Social

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADOR								
Fuentes de Trabajo personal capacitado.					x			1
Fuentes de trabajo para mano de obra informal.					x			1
Fuentes de trabajo para profesionales en el área administrativa contable.					x			1
TOTAL ($\Sigma = R$)					3			3

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$$

$$NI = \frac{3}{3} = 1$$

El impacto social es impacto bajo positivo

7.3. Económico

Tiene un impacto económico, ya que se pretende establecer las relaciones de la oferta y la demanda que se tiene del servicio, permitiendo evaluar de manera adecuada los posibles montos de dinero que requiere el proyecto y su periodo de recuperación.

7.3.1. Rentabilidad del Proyecto

La rentabilidad del proyecto es buena después de haber analizado los indicadores de rentabilidad, se aprecia que es un negocio que genera utilidades para los propietarios y accionistas de negocio y el periodo de recuperación de la inversión es relativamente corto.

7.3.2. Ingresos Empresa

Se necesitara de la empresa privada, especialmente para la adquisición de los materiales de operación así como de muebles y equipos de computación. Así también intervienen los medios de comunicación para dar a conocer a la colectividad el servicio ofrecido.

Cuadro 45 Impacto Económico

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADOR								
Rentabilidad del proyecto							x	3
Ingreso de Empresa								
Contribución al estado.						x		2
						x		2
TOTAL ($\Sigma = R$)						4	3	7
<p align="center"> Nivel de Impacto Económico = $\frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ </p> <p align="center"> $NI = \frac{7}{3} = 2,33$ </p> <p align="center"> El impacto económico es impacto medio positivo </p>								

7.3.3. Impacto Ambiental

Se necesitara de la empresa privada, especialmente para la adquisición de los materiales de operación así como de muebles y equipos de computación. Así también intervienen los medios de comunicación para dar a conocer a la colectividad el servicio ofrecido.

Cuadro 46 Impacto Ambiental

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADOR								
Utilización de materiales tóxicos			x					-1
Clasificación de desechos						x		2
TOTAL ($\Sigma = R$)			-1			2		1

$$\text{Nivel de Impacto Ambiental} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$$

$$NI = \frac{-1}{2} = 0,5$$

El impacto ambiental es impacto bajo positivo

7.4. Impacto General del Proyecto

Cuadro 47 Impacto General

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
INDICADOR								
Impacto educativo						x		2
Impacto Social					x			1
Impacto económico						x		2
Impacto Ambiental					x			1
TOTAL ($\Sigma = R$)					2	4		6
$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{\Sigma R}{\# \text{ de indicadores}}$ $NI = \frac{6}{4} = 1,5$ <p>El impacto general es impacto medio positivo</p>								

El impacto general del proyecto es medio positivo, lo cual indica que generara buenas expectativas al implantar el presente proyecto dentro de la ciudad de Cotacachi.

CONCLUSIONES

- En el análisis de la información recabada se ha podido evidenciar que el servicio de mantenimiento y reparación de bienes lo realizan personas informales, mismas que no garantizan el servicio, debido a que no disponen de un lugar específico en el cual se las pueda contactar.
- La búsqueda de información bibliográfica ayudó a construir el marco teórico referente al proyecto, mismo que aportó con conceptos importantes para dar continuidad al estudio.
- La información obtenida de la muestra de 300 microempresarios de una población universo de 1358 patentes debidamente registradas en la Municipalidad del Cantón Cotacachi al 2011, se ha podido determinar que existe la demanda del servicio, en casos específicos como albañilería, plomería, pintura y electricidad, y en ocasiones se requiere la combinación de este tipo de servicios.
- El estudio técnico organizacional permitió determinar la ubicación exacta de la empresa, misma que se encontrará ubicada en las calles Gonzales Suárez y Modesto Peña Herrera, la estructura organizacional y su constitución por parte de una persona natural, así como la determinación de la inversión fija con un valor de 34.940USD y diferida de 400USD, con un capital de trabajo de 3208.84, el financiamiento se realizará con un 61.09% y la diferencia con capital propio.
- El análisis de los índices financieros indican un VAN de 8657.23USD, TIR del 27%, costo beneficio de 1.22; es decir nos indican un balance positivo para la puesta en marcha del proyecto.
- La implantación de este proyecto generará impactos económicos, sociales, educativos y ambientales, con un impacto general medio positivo.

Recomendaciones

- Frente a la situación en la cual se determina la necesidad del sector micro empresarial del Cantón Cotacachi es posible de considerar la creación de la empresa en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles, debido a que el costo de edificación en la actualidad es muy alto, razón por la cual se requiere mantener en un buen estado y contar con una buena imagen que contribuya al desarrollo económico del sector.
- Es necesario buscar información bibliográfica relevante y evitar los plagios respetando las citas de los autores de dicha información.
- Aplicar estrategias de promoción y publicidad para dar a conocer a la población en general los servicios que brindará la empresa “EMPERS, SOLUCIÓN INMEDIATA”.
- Evaluar detenidamente las alternativas de financiamiento para la inversión del proyecto debido a que los bancos tienen diferentes tasas de interés y la mejor alternativa será beneficiosa para el proyecto.
- Un buen análisis de los índices financieros permitirán conocer la factibilidad del proyecto caso contrario el proyecto tendrá serios inconvenientes.
- Conocer los impactos del proyecto es muy importante ya que con la implantación de un proyecto puede afectar el medio ambiente, debido a la utilización de recursos contaminantes.

Bibliografía

- **Alonso, R., & Serrano, A.** (2008). *ECONOMÍA DE LA EMPRESA AGROALIMENTARIA*. Madrid: Mundi-Prensa.
- **Amat, O.** (2008). *Análisis de Estados Financieros*. Gestión 2000.
- **Escobar Vidal, L., Escobar Vidax, R., & Tamayo Checa, E.** (2008). *Contabilidad y Fiscalidad*. Madrid: Editex.
- **Fernández Espinoza, S.** (2008). *Los Proyectos de Inversión: Evaluación Financiera*. Costa Rica: Tecnológica de CR.
- **Gobierno Municipal de Santa Ana de Cotacachi.** (2012). Cotacachi.
- **H, R., & Vallado Fernandez, M.** (2011). Recuperado el 2013, de
- **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.** (2010). *Censo de Población y Vivienda*. Ecuador.
- **Kotler, P., & Lane Keller, K.** (2009). *Dirección de Marketing*. Pearson Educación.
- **Lerma Kirchner, A. E.** (2010). *Desarrollo de Nuevos Productos : Una Visión Integral*. Cengage Learning Editores.
- **Lerma Kirchner, A., & Marquez Castro, E.** (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. Cengage Learning Editores.
- **Lexus.** (2010). *Manual de Contabilidad y Costos*. Barcelona - España: Lexus.
- **Ley de Régimen del Sector Eléctrico de Ecuador.** (s.f.).
- **Lloyd, J.-D., & Pérez Rosales, L.** (07 de 2010). *Proyectos Políticos, Revueltas Populares y Represión Oficial en México*. Universidad Iberoamericana.
- **Medina Hernandez, U.** (2009). *Como Evaluar un Proyecto Empresarial*. España: DiazdeSantos.
- **Medina Hernández, U., & Correa Rodríguez, A.** (2008). *Cómo Evaluar un Proyecto Empresarial*. España: Díaz de Santos.
- **Parreño, J., Ruiz, E., & Casado, A.** (2008). *Dirección Comercial: los Instrumentos del Marketing*. España: Club Universitario.

- **Parreño, Josefa; Ruiz, Enar; Casada, Ana.** (2008). Dirección Comercial: los Instrumentos del Marketing. Club Universitario.
- **Pombo, J. R.** (2009). Contabilidad General. Paraninfo.
- **Reguera, A.** (2008). Metodología de la Investigación lingüística Prácticas de Escritura. Editorial Brujas.
- **Scott Besley, F., & Eugene, B.** (2008). Fundamentos de Administracion Financiera. Cengage Learning Editores.
- **Servicio de Rentas Internas.** (2012).
- **Talaya, Agueda; y otros.** (2008). Principios de Marketing. España: ESIC.
- **Talaya, E., Narros, M. J., Sacos, M., Eva, R., Olarte, C., & García, J.** (2008). Principios de Marketing. España: ESIC.
- **Velasquez, M.** (2008). Ética en los Negocios: Conceptos y Casos. México: Pearson Educación.

lincografía

- Acevedo, Karen; Ariza, Edna; Barrios, Joseph. (21 de 03 de 2010). Recuperado el 14 de 02 de 2013, de <http://www.slideshare.net/Ednamar0120/estudio-de-factibilidad-de-un-proyecto-3505481>
- Ariel, M. (19 de agosto de 2009). <http://electricidad-basica.blogspot.com>. Recuperado el 12 de junio de 2012, de <http://electricidad-basica.blogspot.com/2009/08/herramientas-para-electricista-iii.html>
- Definicion.org. (s/f). www.definicion.org. Recuperado el 30 de junio de 2012, de <http://www.definicion.org/servicios-de-mantenimiento-conservacion-e-instalacion>
- Eleazar. (29 de julio de 2009). www.educacionlaboral.com. Recuperado el 30 de junio de 2012, de

<http://www.educacionlaboral.com/prestacion-de-servicios-y-actividades-que-presta-un-albanil/>

- Habitissimo. (09 de Diciembre de 2009). blog.habitissimo.es. Recuperado el 20 de Junio de 2012, de <http://blog.habitissimo.es/2009/12/09/%C2%BFque-actividades-realiza-un-fontanero/>
- Hernandez Rivera, A. (24 de 01 de 2012). La Evaluacion Del Proyecto en la Decision Del Empresario. Recuperado el 13 de 02 de 2013, de <http://ishmacroymicrolocalizacion.blogspot.com/2012/01/macro-y-micro-localizacion.html>
- Muñoz Plaza, F. (03 de 09 de 2010). Recuperado el 13 de 02 de 2013, de <http://suite101.net/article/que-es-la-oferta-y-cules-son-sus-determinantes-a24413#axzz2Kjw4bpHO>
- Osorno, D. (14 de 05 de 2009). Recuperado el 10 de 02 de 2013, de <http://www.slideshare.net/Diego124/concepto-de-mercado-y-sus-tipos-1435456>
- Thompson, I. (06 de 2008). Recuperado el 13 de 02 de 2013, de www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html
- www.namainsa.es. Recuperado el 30 de junio de 2012, de <http://www.namainsa.es/opr/cas/guia/documents/Albanil.pdf>
- http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/CF05_estadoderesultados.pdf
- Wikipedia. (17 de junio de 2012). [/es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org). Recuperado el 12 de junio de 2012, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Inmueble>
- Wikipedia. (08 de febrero de 2012). es.wikipedia.org. Recuperado el 30 de junio de 2012, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Fontanero>
- Wikipedia. (30 de junio de 2012). [Wikipedia.org](http://es.wikipedia.org) La Enciclopedia Libre. Recuperado el junio de 2012, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Electricista>
- www.auladeeconomia.com. (2002). Recuperado el 25 de 01 de 2012, de <http://www.auladeeconomia.com/micro-material2.htm>

- [www.educaconta.com](http://www.educaconta.com/2012/01/estado-de-situacion-financiera-segun.html). (2012). Recuperado el 11 de 02 de 2013, de <http://www.educaconta.com/2012/01/estado-de-situacion-financiera-segun.html>
- [www.hosterialabanda.com](http://www.hosterialabanda.com/mapadeubicacion.html). (s.f.). Obtenido de <http://www.hosterialabanda.com/mapadeubicacion.html>
- [www.infomipyme.com](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm). (s.f.). Recuperado el 10 de 02 de 2012, de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm>
- [www.joseacontreras.net](http://www.joseacontreras.net/econom/Economia/DemOferEq.htm). (s.f.). Recuperado el 25 de 01 de 2012, de <http://www.joseacontreras.net/econom/Economia/DemOferEq.htm>
- [www.macroymicrolocalizacin.blogspot.com](http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/). (24 de 01 de 2012). Formulación y Evaluación de Proyectos. Recuperado el 13 de 02 de 2013, de <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>
- www.wikipedia.org. (s.f.). Recuperado el 2012

ANEXOS

Anexo Nº 1

Encuesta Dirigida a Propietarios de Microempresas

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Encuesta Dirigida a Microempresarios del Cantón Cotacachi

OBJETIVO: Establecer la factibilidad para la creación de una microempresa prestadora de servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el cantón Cotacachi.

Marque con una sola "X", según corresponda su respuesta.

Datos Informativos

Género

M () F ()

Edad

Menos de 20 () 25 - 30 () 35 – 45 () 45 – 60 ()
más de 60 ()

Nivel de instrucción

Primaria () Secundaria () Superior ()

Tipo de Negocio

(.....)

CUESTIONARIO

c. El bien inmueble en el que vive o desarrolla su actividad económica es:

Propio ()

Arrendado ()

Prestado ()

Otros ()

d. ¿Usted realiza mantenimiento o reparación del inmueble que utiliza?

Si ()

No ()

e. ¿Qué tipo de mantenimiento realiza a su bien?

Albañilería ()

Plomería ()

Electricidad ()

Otro () Cuál.....

f. ¿La contratación de los servicios de mantenimiento y reparación de su casa lo hace en forma?

Mensual ()

Trimestral ()

Semestral ()

Anual ()

Nunca ()

g. ¿Es fácil encontrar personas que presten este servicio?

Si ()

No ()

En Ocasiones ()

h. ¿Quién presta el servicio de mantenimiento y reparación del inmueble?

Conocido ()

Recomendado ()

Empresa ()

Otro () Cuál.....

i. El trabajo realizado en su inmueble tiene garantía?

Siempre ()

A veces ()

Nunca ()

j. ¿Qué servicio es el que más necesita usted?

Pintura ()

Cambio de pisos ()

Instalaciones Eléctricas ()

Plomería ()

k. ¿El servicio que recibe cumple con su requerimiento?

Rara vez ()

Normal ()

Casi siempre ()

Siempre ()

l. ¿Existe una microempresa que preste el servicio de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en su cantón?

Si () No ()

m. ¿Considera importante la creación de una empresa prestadora del servicio de mantenimiento y reparación de inmuebles en su localidad?

Si () No ()

n. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por el servicio?

Pintura m2 3 - 4 - 5 - 6 dólares

Cambio de pisos m2 3 - 4 - 5 - 6 dólares

Instalaciones eléctricas (punto eléctrico) 3 - 4 - 5 - 6 dólares

Plomería 3 - 4 - 5 - 6 dólares

Anexo N° 2
Entrevista Dirigida Trabajadores Informales

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Entrevista Dirigida Trabajadores Informales

OBJETIVO: Establecer la factibilidad para la creación de una microempresa prestadora de servicios en mantenimiento y reparación de bienes inmuebles en el cantón Cotacachi.

1. ¿A qué tipo de personas presta sus servicios?
2. ¿Usted emite facturas al momento de prestar sus servicios?
3. ¿Cuánto Cobra por prestar sus servicios de mantenimiento y reparación de bienes inmuebles?
4. ¿En promedio con qué frecuencia atiende a un cliente?
5. ¿Las personas que prestan los servicios de reparación y mantenimiento de bienes inmuebles en este sector que porcentaje de la demanda abarcan?

Anexo Nº 3
Sueldo Básico

Año	Sueldo Básico
2006	180
2007	190
2008	200
2009	218
2010	240
2011	264
2012	292

Anexo Nº 4
Suministros de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Papel caja	4	33,00	132,00
Esferos	20	0,30	6,00
Borrador	20	0,30	6,00
lápiz	20	0,50	10,00
Otros	1	50,00	50,00
Teléfono	1	30,00	30,00
Calculadora	2	15,00	30,00
Grapadora	2	5,00	10,00
Perforadora	2	4,00	8,00
Total			282,00

Anexo N° 5
Arriendo de Oficina

Arriendo	Mensual	Anual
Oficina	130	1560
TOTAL	1300	1560

Anexo N° 6
Gastos Generales de Administración

Detalle	Cantidad	Precio	Total Mes	Total Anual
Luz k/h	150	0,14	21,00	252,00
Agua m3	12	0,47	5,64	67,68
Teléfono	60	0,3	18,00	216,00
Internet	1	30	30,00	360,00
Total			74,64	895,68

Anexo N° 7
Gastos Mantenimiento Equipo de Computación

Detalle	Cantidad	Precio	Total Mes	Total Anual
Mantenimiento Técnico	1	10	10	120
Total	1	10	10	120

Anexo N° 8
Gasto Publicidad

Detalle	Cantidad	Precio	Total al Mes	Total al Año
Radio	10	12	120	1440
Total			120	1440

Anexo Nº 9
Materiales de Operación

Detalle	Cantidad al año	Valor Unitario	Valor Total
Metro	4	3,20	12,80
Regla	4	2,80	11,20
Nivel	4	4,00	16,00
Cinta Aislante	6	5,00	30,00
Arco de Sierra	12	7,00	84,00
Rodillos	20	4,00	80,00
Brochas grandes	35	5,00	175,00
Pinceles	25	3,50	87,50
Cubetas para Pintura	25	2,50	62,50
Brocha Mediana	35	3,00	105,00
Plomada	10	3,00	30,00
Total			694,00

Anexo Nº 10
Gasto Transporte

Detalle	Cantidad	Costo	Total Mensual	Total Anual
Transporte	4	1	4	48
Total			5	60

detalle	2012	2013	2014	2015	2016
lubricantes					
Cantidad	4.80	4.97	5.15	5.34	5.53
Precio	15.00	15.50	16.02	16.55	17.10
Total	72.00	77.08	82.51	88.33	94.55

detalle	2012	2013	2014	2015	2016
filtro					
Cantidad	12.00	12.43	12.88	13.34	13.82
Precio	5.00	5.17	5.34	5.52	5.70
Total	60.00	64.23	68.76	73.61	78.79
detalle	2012	2013	2014	2015	2016
Neumáticos					
Cantidad			1		1
Precio	520.00	537.32	555.21	573.70	592.80
Total	0.00	0.00	555.21	0.00	592.80

Anexo Nº 12
Gasto Financiero

Detalle	Monto	Interés	Años
Préstamo	15000	10%	5
Total	15000	0,1	

Anexo Nº 13
Gasto Depreciación

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Vida Útil Años	% de Depreciación
Escritorios	2	180	360,00	10	10%
Archivador	2	80	160,00	10	10%
Silla operaria	2	30	60,00	10	10%
Mesa de Reuniones	1	400	400,00	10	10%
Silla Gerencia	1	200	200,00	10	10%
Escritorio Gerencial	1	380	380,00	10	10%
Computador	2	650	1.300,00	3	33,33%
Impresora multifunción	2	300	600,00	3	33,33%
Taladro	2	150	300,00	10	10%
Vehículo	2	20000	40.000,00	5	5%

CATASTRO DE SERVICIOS TURÍSTICOS PROVINCIA DE IMBABURA 2012

No.	No.	No.				
ORD.	REG.	FOL	ESTABLECIMIENTO	PROPIETARIO	DIRECCIÓN	E-MAIL
CANTÓN COTACACHI						
PARROQUIA COTACACHI						
			ALOJAMIENTO			
			CABAÑAS			
359	1003500878	37	QUINTA LA POSADA	RUEDA BURBANO GUILLERMO ALBERTO	ALEJANDRO PROAÑO S/N Y MODESTO PEÑAHERRERA	sanrueda@hotmail.com
			HOSTALES			
360	1003500671	28	LAND OF SUN INC.	LAND OF SUN INC. S.A.	GARCÍA MORENO 13-57 Y SUCRE	mesondelasflores@hotmail.com
361	1003500235	10	POSADA MUNAYLLA	MUENALA PINEDA LUIS IVÁN	10 DE AGOSTO S/N Y SUCRE	posadamunaylla@hotmail.com
			HOSTALES RESIDENCIAS			
362	1003500731	31	ARBOLITO EL	GALINDO PROAÑO FLAVIO ROMÁN	IMBABURA 9-11 Y ROCAFUERTE	
363	1003500858	36	CUADRA LA	GÓMEZ UNDA JAIRO PATRICIO	AV. MODESTO PEÑAHERRERA 11-45	jgomezunda1@hotmail.com
364	1003500951	40	MINDALES	MUENALA MORALES AMAHURY TONATYU	SIMÓN BOLÍVAR S/N Y 9 DE OCTUBRE	amahury@hotmail.com
365	1003501070	45	MINDALA	BITRÓN AGUILAR ELSA LUCÍA	SIMÓN BOLÍVAR S/N Y 9 DE OCTUBRE	lucybuitron@hotmail.com
366	1003500236	10	BACHITA	AYALA YÉPEZ LUIS GERARDO	SUCRE 16-74 Y 24 DE MAYO	055
			HOSITERÍAS			
367	1003500239	10	MIRAGE LA	MIRAGE S.A.	10 DE AGOSTO (PROLONGACION)	mirage1@mirage.com.ec
368	1003501060	45	HACIENDA SAN ISIDRO DE ILTAQUÍ	DOMÍNGUEZ RECALDE ENMA GRACIELA	VÍA ANTIGUA A CUICOCHA - FRENTE A COMUNIDAD	lachelita51@hotmail.com 019A
368	1003501014	43	BANDA LA	GRUPO CAIXA S.C.C.	BARRIO LA BANDA (Prolong. calle 10 de Agosto)	info@hosterialabanda.com
			HOTELES			
368	1003500636	27	RANCHO SANTA FE	CÓRDOBA VACA HUGO ALBERTO	BARRIO LA BANDA (Prolong. calle 10 de Agosto)	ranchosantafehotell@yahoo.com.mx
			PENSIONES			
369	1003501019	43	TERRA NOSTRA	BENAVIDES VÍCTOR HUGO	SIMÓN BOLÍVAR S/N Y 10 DE AGOSTO	victorhugobenavides@hotmail.com
			ALIMENTOS Y BEBIDAS			
			CAFETERÍAS			
370	1003500933	39	CASA DE FRUTAS	JOHNSON CHERIE ANN	GARCÍA MORENO 13-17 Y SIMÓN BOLÍVAR	
371	1003500241	11	RINCÓN DEL SOL	JÁTIVA ANDRAMUNIO ELENA CONCEPCIÓN	GONZÁLEZ SUÁREZ 15-72 Y AV. PEÑAHERRERA	
372	1003500882	37	SERENDIPITY	HANNIGAN NANCY JEAN	GONZÁLEZ SUÁREZ 80-30 Y 10 DE AGOSTO	nhannigan@hotmail.com

373	1003501077	45	ADOBE CAFÉ	PEÑAFIEL VILLARROEL SONIA MARGOTH	BOLIVAR Y 10 DE AGOSTO				
			FUENTES DE SODA						
374	1003500958	40	OSKAR PIZZERÍA # 2	YÁNEZ VILLALBA OSCAR ROBERTO	SUCRE S/N Y 10 DE AGOSTO	yor06_@hotmail.com			
			RESTAURANTES						
375	1003500470	20	ALIANI	MORALES ALBARRÁN LUIS OSWALDO	GARCÍA MORENO S/N Y GONZÁLEZ SUÁREZ				
376	1003501090	46	AJI DE PIEDRA	SALTOS UNDA LAUREANO ROMÁN	SUCRE 9-97 ENTRE 10 DE AGOSTO Y J. MONTALVO				
377	1003500617	26	CASA DE PABLO LA	FLORES GUERRA SARA LISBETH	10 DE AGOSTO 11-25 Y PEDRO MONCAYO				
378	1003500524	22	CASA DEL TURISTA LA	CAICEDO POZO EUGENIO MAURICIO	SIMÓN BOLÍVAR 13-02 Y 10 DE AGOSTO				
379	1003501072	45	KLIPPERS CHICKEN PLUS	CORPORACION KLIPPERS CHIKEN PLUS	10 DE AGOSTO 14-37 Y SUCRE	sibind@live.com			
380	1003500246	11	LEÑADOR DE COTACACHI EL	CAICEDO POZO PABLO RIGOBERTO	SUCRE 10-12 Y JUAN MONTALVO				
381	1003500422	18	MARQUEZA LA	PALACIOS MURILLO SONNIA MARLENE	10 DE AGOSTO 12-65 Y SIMÓN BOLÍVAR				
382	1003500975	41	PASEO DE LOS ARUPOS EL	ECHEVERRÍA COBOS RUBÉN MARCELO	AV. MODESTO PEÑAHERRERA 12-46 Y BOLÍVAR	elpaseodelosarupos@live.com			
383	1003500925	39	SOLID ROCK GRILL	OIE DANIEL ESTEVEN	10 DE AGOSTO 14-37 Y SUCRE			059	
384	1003500247	11	TOLA LA	GALINDO SALTOS FRANCISCO EUGENIO	9 DE OCTUBRE S/N Y ROCAFUERTE				
385	1003500940	40	VERANEANTE EL	TORRES CAIDEDO DARWIN JOAQUÍN	SIMÓN BOLÍVAR S/N Y 9 DE OCTUBRE	felizaestuya@hotmail.com			
386	1003500939	40	D'ANITA	PALACIOS JARAMILLO FANNY ANABELA	GONZÁLEZ SUÁREZ 12-36 Y 10 DE AGOSTO	anabelapalacios_2@hotmail.com			
			RESTAURANTES DE COMIDA TÍPICA						
387	1003500747	32	ESPECIALES CARNES COLORADAS E	GONZÁLES UNDA CYNTHIA MARIANA	BOLÍVAR 16-70 Y M. PEÑAHERRERA			025	
388	1003500527	22	COCO EL	MONTENEGRO ANDRADE MARIO ERNEST	SUCRE 3-50 Y SEGUNDO LUIS MORENO				
389	1003500528	22	AUTÉNTICAS Y EXQUISITAS CARNES	MEJÍA RODRÍGUEZ DIGNA MARÍA	SUCRE 10-06 Y JUAN MONTALVO				
390	1003500251	11	ESPECIALES CARNES COLORADAS	GÓMEZ ECHEVERRÍA NELSON GILBERTO	PEÑAHERRERA 12-06 Y GONZÁLEZ SUÁREZ				
PARROQUIA 6 DE JULIO DE CUELLEJE									
			ALOJAMIENTO						
			HOSTALES						
391	1003570974	41	SEBITAS	TÚQUERREZ PICHAMBA MARÍA LAURA	A UNA CUADRA DEL PARQUE CENTRAL				
PARROQUIA GARCÍA MORENO									
			ALOJAMIENTO						
			HOSTERÍAS						
392	1003520962	41	CAUCHERO EL	RIVERA ROMERO HÉCTOR ÁNGEL	SECTOR CHONTAL BAJO	hriverar@andinanet.net			

393	1003520961	41	ECOLOGICAL LATORRE	LATORRE RICAURTE JENNY PATRICIA	RECINTO EL NARANJITO	bellmundo34@yahoo.es	
394	1003520488	21	OSHO ECOLOGICAL RESORT	GONZÁLEZ SOTO MARÍA ELENA	MAGDALENA BAJO - EL CHONTAL	oshoecuador@hotmail.com	
PARROQUIA PEÑAHERRERA							
			ALOJAMIENTO				
			CABAÑAS				
395	1003540558	24	RÍO GRANDE	MORENO RUÍZ MARCO RÚL	VÍA PRINCIPAL - SECTOR NANGULVÍ		
396	1003540999	42	TIERRA, SOL Y AGUA	LEÓN COBA GLORIA MARGARITA	VÍA PRINCIPAL - SECTOR GUAGSHI NANGULVÍ		
397	1003540983	41	DOÑA ENMITA	ERAZO VALLEJOS EMMA ANGÉLICA	VÍA PRINCIPAL - SECTOR NANGULVÍ		
			HOSTERÍAS				
398	1003541018	43	ISLA LA	HIDALGO ENRÍQUEZ SONIA PAULINA	VÍA PRINCIPAL A NANGULVÍ - SECTOR EL BAR	hosterialaisla@hotmail.com	
PARROQUIA PLAZA GUTIÉRREZ							
			ALOJAMIENTO				
			CABAÑAS				
399	1003550852	36	REFUGIO DE INTAG EL	JOOST PETER HARRISON	COMUNIDAD SANTA ROSA - VÍA A INTAG	sandystatz@gmail.com	
PARROQUIA QUIROGA							
			ALOJAMIENTO				
			CABAÑAS				
400	1003560254	11	MIRADOR	CEVILLANO CAZARES ERNESTO ROLAND	MIRADOR LAGO CUICOCHA	miradordecuicocha@yahoo.com	
			HOSTERÍAS				
401	1003560609	26	CUICOCHA TINCUICEM	COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA DE ECOT	SECTOR LAGO CUICOCHA	info@cuicocha.org	

W ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 08-02

RUBRO : Pintura caucho exterior L tex vinyl acrilico

UNIDAD : m2.

ESPEC:

A.- MATERIALES	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Cemento blanco	saco	0.0020	11.090	0.02
Lija	plg.	0.2000	0.300	0.06
Pintura L tex vinyl acrilico	galón	0.0800	11.720	0.94
Yeso	kg.	0.1000	0.540	0.05

				1.07
B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Herramienta menor	1.60000	0.0500	0.08	
Andamios	0.62500	0.0500	0.03	

			0.11	
C.- MANO DE OBRA	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Ayudante en general	II	0.31056	2.5600	0.80
Pintor	III	0.31056	2.5800	0.80

				1.60
D.- TRANSPORTE	UNID.	CANTIDAD	PREC.TRASP	SUBTOTAL

				0.00
COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)				2.78
COSTOS INDIRECTOS 0 %				0.00
PRECIO UNITARIO				2.78
OBSERVAC:				

W ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 08-01

RUBRO : Pintura caucho interior L tex vinyl acrilico

UNIDAD : m2.

ESPEC:

A.- MATERIALES	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Cemento blanco	saco	0.0020	11.090	0.02
Lija	plg.	0.2000	0.300	0.06
Pintura L tex vinyl acrilico	galtn	0.0800	11.720	0.94
Yeso	kg.	0.1000	0.540	0.05

				1.07
B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Herramienta menor	1.53000	0.0500	0.08	
Andamios	0.29762	0.0500	0.01	

			0.09	
C.- MANO DE OBRA	CATEG HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Ayudante en general	II 0.29762	2.5600	0.76	
Pintor	III 0.29762	2.5800	0.77	

			1.53	
D.- TRANSPORTE	UNID.	CANTIDAD	PREC.TRASP	SUBTOTAL

				0.00
COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)				2.69
COSTOS INDIRECTOS 0 %				0.00
PRECIO UNITARIO				2.69
OBSERVAC:				

W ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 06-39

RUBRO : Cer mica CLASE A piso 30x30 mortero y porcelana

UNIDAD : m2.

ESPEC:

A.- MATERIALES				
	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Agua	m3.	0.0032	0.150	0.00
Cer mica CLASE A piso 30x30	m2.	1.0500	9.250	9.71
Mortero para cer mica	kg.	5.0000	0.430	2.15
Porcelana	kg.	0.2660	0.490	0.13

				11.99
B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS				
	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Herramienta menor	3.57000	0.0500	0.18	

				0.18
C.- MANO DE OBRA				
	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Peon	I	0.62500	2.5600	1.60
Albañil	III	0.62500	2.5800	1.61
Maestro de obra	IV	0.13393	2.6600	0.36

				3.57
D.- TRANSPORTE				
	UNID.	CANTIDAD	PREC.TRASP	SUBTOTAL

				0.00
COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)				15.74
COSTOS INDIRECTOS 0 %				0.00
PRECIO UNITARIO				15.74
OBSERVAC:				

W ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA
 FECHA : 2012
 ITEM : 05-14
 RUBRO : Cer mica CLASE A pared 20x20 mortero y porcelana
 UNIDAD : m2.
 ESPEC:

A.- MATERIALES				
	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Agua	m3.	0.0032	0.150	0.00
Cer mica CLASE A pared 20x20	m2.	1.0500	8.250	8.66
Mortero para cer mica	kg.	5.0000	0.430	2.15
Porcelana	kg.	0.2660	0.490	0.13

				10.94
B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS				
	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Herramienta menor	3.57000	0.0500	0.18	

				0.18
C.- MANO DE OBRA				
	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Peon	I	0.62500	2.5600	1.60
Albañil	III	0.62500	2.5800	1.61
Maestro de obra	IV	0.13393	2.6600	0.36

				3.57
D.- TRANSPORTE				
	UNID.	CANTIDAD	PREC.TRASP	SUBTOTAL

				0.00
COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)				14.69
COSTOS INDIRECTOS 0 %				0.00
PRECIO UNITARIO				14.69
OBSERVAC:				

W ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 10-02

RUBRO : Salida agua fria PVC llave de control y accesorios

UNIDAD : punto

ESPEC:

A.- MATERIALES	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Codo HG 1/2"x90ø	u.	2.0000	0.410	0.82
Llave de paso 1/2"	u.	1.0000	4.000	4.00
Neplo HG 1/2"	u.	2.0000	0.130	0.26
Permatex	onza	0.5000	1.210	0.61
Tee HG 1/2"	u.	2.0000	0.530	1.06
Teflñ	u.	1.0000	0.350	0.35
Tubo PVC roscable 1/2"x6 m.	u.	1.0000	7.260	7.26
Unicñ HG 1/2"	u.	2.0000	0.410	0.82

				15.18

B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Herramienta menor	9.18000	0.0500	0.46

			0.46

C.- MANO DE OBRA	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Peon	I	0.44643	2.5600	1.14
Ayudante en general	II	1.33929	2.5600	3.43
Albañil	III	0.44643	2.5800	1.15
Plomero	III	1.33929	2.5800	3.46

				9.18

D.- TRANSPORTE	UNID.	CANTIDAD	PREC.TRASP	SUBTOTAL

				0.00

COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)	24.81
COSTOS INDIRECTOS 0 %	0.00
PRECIO UNITARIO	24.81
OBSERVAC:	

ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) W

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 13-25

RUBRO : Tomacorrientes dobles conductor #12

M

UNIDAD : punto

ESPEC:

A.- MATERIALES	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Cable TW sólido # 12	m.	9.0000	0.440	3.96
Caja rectangular baja	u.	1.0000	0.360	0.36
Manguera de luz reforzada 1/2"	m.	5.0000	0.210	1.05
Taipe	u.	0.2500	0.380	0.10
Tomacorriente doble	u.	1.0000	2.230	2.23

				7.70
B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL	
Herramienta menor	11.82000	0.0500	0.59	

			0.59	
C.- MANO DE OBRA	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Peon	I	0.89286	2.5600	2.29
Ayudante en general	II	1.78571	2.5600	4.57
Electricista	III	1.78571	2.5800	4.61
Maestro de obra	IV	0.13393	2.6600	0.36

				11.82
D.- TRANSPORTE	UNID.	CANTIDAD	PREC. TRASP	SUBTOTAL

				0.00
COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)				20.11
COSTOS INDIRECTOS 0 %				0.00
PRECIO UNITARIO				20.11
OBSERVAC:				

ANÁLISIS DE PRECIOS UNITARIOS (APU) [W]

PROYECTO: RUBROS REAL SIN IVA

FECHA : 2012

ITEM : 13-19

RUBRO : Iluminación conductor #12 interruptor-boquilla M

UNIDAD : punto

ESPEC:

A.- MATERIALES	UNID.	CANTIDAD	PRECIO.UNIT	SUBTOTAL
Cable TW sólido # 12	m.	9.1000	0.440	4.00
Caja octogonal grande	u.	1.0000	0.380	0.38
Caja rectangular baja	u.	1.0000	0.360	0.36
Interruptor simple	u.	1.0000	2.320	2.32
Manguera de luz reforzada 1/2"	m.	5.0000	0.210	1.05
Plafón losa	u.	1.0000	0.750	0.75
Taípe	u.	0.2500	0.380	0.10

8.96

B.- MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	HORAS-EQUIPO	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Herramienta menor	11.82000	0.0500	0.59

0.59

C.- MANO DE OBRA	CATEG	HORAS-HOMBRE	COSTO x HORA	SUBTOTAL
Peon	I	0.89286	2.5600	2.29
Ayudante en general	II	1.78571	2.5600	4.57
Electricista	III	1.78571	2.5800	4.61
Maestro de obra	IV	0.13393	2.6600	0.36

11.82

D.- TRANSPORTE	UNID.	CANTIDAD	PREC. TRASP	SUBTOTAL
				0.00

COSTOS DIRECTOS (A+B+C+D)

21.37

COSTOS INDIRECTOS 0 %

0.00

PRECIO UNITARIO

21.37

OBSERVAC: